osvaldo sunkel
pedro paz

el subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo

16ª edición

siglo veintiuno editores

TEXTOS DEL INSTITUTO LATINOAMERICANO DE PLANIFICACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

economía
y
demografía

Textos *del* INSTITUTO LATINOAMERICANO DE PLANIFICACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

El Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES) es un organismo autónomo creado bajo la égida de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y establecido el 1 de julio de 1962 en Santiago de Chile como proyecto del Fondo Especial de las Naciones Unidas con amplio apoyo de los países de la región y de diversos organismos internacionales y privados.

Su objeto principal es proporcionar, a solicitud de los gobiernos, servicios de capacitación y asesoramiento en América Latina y realizar investigaciones sobre desarrollo y planificación. Desde su fundación, el Instituto ha venido ampliando y haciendo más profunda la obra de la CEPAL en el campo de la planificación, merced al esfuerzo conjunto de un grupo de economistas y sociólogos distinguidos de América Latina, entregados por completo al estudio y solución de los problemas fundamentales que preocupan en la actualidad a los países de esta parte del mundo.

Desde su creación el Instituto ha realizado una labor de gran significación dentro de las funciones que se le encomendaron. A fin de difundirla debidamente en el ámbito latinoamericano, se ha llegado a un acuerdo con Siglo XXI de México, para que vaya publicando y distribuyendo los trabajos del Instituto.

EL SUBDESARROLLO LATINOAMERICANO Y LA TEORÍA DEL DESARROLLO

por
OSVALDO SUNKEL
con la colaboración de
PEDRO PAZ

siglo veintiuno editores
MÉXICO
ESPAÑA
ARGENTINA
COLOMBIA

siglo veintiuno editores, sa
CERRO DEL AGUA 248, MEXICO 20, D.F.

siglo veintiuno de españa editores, sa
C/PLAZA 5 MADRID 33, ESPAÑA

siglo veintiuno argentina editores, sa

siglo veintiuno de colombia, ltda
AV. 3a. 17-73 PRIMER PISO. BOGOTA, D.E. COLOMBIA

portada de anhelo hernández

primera edición, 1970
decimosexta edición, 1982
© siglo xxi editores, s.a.
ISBN 968-23-0020-7

derechos reservados conforme a la ley
impreso y hecho en méxico/printed and made in mexico

ÍNDICE GENERAL

PRÓLOGO 1

INTRODUCCIÓN 3

PRIMERA PARTE: LOS CONCEPTOS DE DESARROLLO Y SUBDESARROLLO

1. Introducción 15

2. Los antecedentes 17

a] El desarrollo como tópico de la posguerra, 17; b] Conceptos similares, 22

3. Enfoques actuales 29

a] El desarrollo como crecimiento, 29; b] El subdesarrollo como etapa, 32; c] El desarrollo como un proceso de cambio estructural global, 34

SEGUNDA PARTE: EL MARCO HISTÓRICO DEL PROCESO DE DESARROLLO Y SUBDESARROLLO

1. Desarrollo y subdesarrollo 43

2. La revolución industrial en marcha: 1750-1850 46

3. Auge del centro: 1850 a 1913 50

4. Centro y periferia 59

5. Transformaciones estructurales en la periferia: 1850-1913 62

6. Crisis en el centro: 1913-1950 69

7. Transformaciones estructurales en la periferia: 1913-1950 73

TERCERA PARTE: LA TEORÍA DEL DESARROLLO ECONÓMICO

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DEL MÉTODO Y LA TEORÍA DEL DESARROLLO 81

1. Objetivos 81

2. La posición metodológica implícita 81

3. Contraste con otras posiciones 86

4. La aplicabilidad de la economía convencional 90

5. Características del método adoptado (histórico-estructural) 94

6. La teoría convencional y el análisis del desarrollo 97

CAPÍTULO II: EL PENSAMIENTO CLÁSICO 98

1. La escuela clásica 98

a] Características generales de la "visión" clásica, 98; b] Algunos aspectos de la economía inglesa en el siglo XVIII, 99; c] Contraste entre la economía clásica inglesa y la economía política del período inmediatamente interior, 101; d] Confrontación entre la economía clásica inglesa y la escuela fisiocrática, 104; e] El contenido ideológico de la economía clásica, 107

2. El modelo de crecimiento de David Ricardo 111

a] Primera presentación, 112; b] Segunda presentación, 120

CAPÍTULO III: EL PENSAMIENTO MARXISTA 139

1. El pensamiento de Marx 139

a] Campos que abarca el pensamiento marxista, 139; b] Método, 140; c] La concepción materialista de la historia, 147; d] Visión, 156

2. Un modelo marxista del crecimiento económico 159

a] Introducción, 159; b] Identificación y relaciones entre las variables, 161; c] Análisis del ciclo económico, 171; d] Un modelo marxista global y su equivalente en la terminología moderna, 175; e] Versión formal de un modelo marxista de crecimiento económico, 186; f] Apéndice. Las variables del modelo y el esquema contable de insumo-producto, 196

CAPÍTULO IV: EL PENSAMIENTO NEOCLÁSICO 201

1. El pensamiento de Alfred Marshall 201

a] Introducción, 201; b] La visión de Marshall, 201; c] Algunos elementos de los cuales depende la visión de Marshall, 203; d] Contraste entre la visión de Marshall y el desarrollo de su obra analítica, 205

2. El modelo de crecimiento de Meade 207

a] Introducción, 207; b] Los supuestos básicos del modelo, 208; c] La ecuación fundamental del crecimiento, 211; d] Posibilidades acerca de la tasa de crecimiento, 214; e] ¿Qué camino seguir?, 218

CAPÍTULO V: EL PENSAMIENTO KEYNESIANO 221

1. El pensamiento de Keynes 221

a] Aspectos generales de la visión, 221; b] Rasgos generales de la econo-

mía de la época, 225; c] Contenido de la *Teoría general,* 231; d] Confrontación entre la teoría keynesiana y el pensamiento económico de su época, 239

2. Dos modelos poskeynesianos de crecimiento económico: Domar y Harrod 245

a] Objetivos, 245; b] El modelo de crecimiento de Domar, 247; c] El modelo de crecimiento de Harrod, 253; d] Comentarios finales, 267

CUARTA PARTE: UN ENSAYO DE INTERPRETACIÓN DEL DESARROLLO LATINOAMERICANO

INTRODUCCIÓN 271

CAPÍTULO I: EL PERÍODO MERCANTILISTA (1500-1750) 275

1. Conquista e institucionalización (1570-1750) 275

a] Situación existente, 275; b] El impacto externo, 277

2. El apogeo del mercantilismo colonial (1570-1650) 279

a] Estructura interna, 279; b] El funcionamiento del modelo colonial, 282

3. Crisis y cambios estructurales e institucionales (1650-1750) 289

CAPÍTULO II: LA ÉPOCA DEL LIBERALISMO (1750-1950) 297

1. El término del período colonial y la organización e institucionalización de los estados nacionales (1750-1870) 297

a] Los cambios externos, 297; b] La independencia como proceso, 298; c] Cambios en la estructura interna, 299; d] La situación a mediados del siglo XIX, 303

2. El auge del liberalismo 306

a] El impacto externo, 306; b] El funcionamiento del modelo de crecimiento hacia afuera y sus límites, 310; c] Elementos condicionantes de la capacidad de diversificación del crecimiento hacia afuera, 317; d] Algunos casos de crecimiento hacia afuera, 321; e] Las economías del tipo C: Perú y México, 339

3. La crisis del liberalismo (1914-1950) 344

a] El impacto externo, 344; b] La crisis mundial de 1929 y sus consecuencias, 346; c] La reacción interna, 349; d] La mecánica del proceso de sustitución de importaciones, 355; e] La industrialización por sustitución de importaciones y la diversificación de la estructura socioeconómica, 361; f] Los límites al proceso de industrialización por sustitución de importaciones, 366

ÍNDICE DE CUADROS 381

ÍNDICE DE GRÁFICAS 382

ÍNDICE DE AUTORES 383

PRÓLOGO

Este libro es resultado de la experiencia e investigación acumuladas en casi una década, durante la cual se dictaron cursos sobre el proceso de desarrollo económico de América Latina, tanto en la sede de la CEPAL y del ILPES en Santiago de Chile, como en prácticamente todos los países de la región, incluidas muchas universidades. Participaron en dichos cursos —que se fueron renovando y enriqueciendo en forma constante— funcionarios de todo el continente, directa o indirectamente relacionados con la política y planificación del desarrollo económico y social, así como estudiantes y personal docente y de investigación de las universidades.

La continua discusión y el permanente contacto con este grupo latinoamericano tan amplio, alerta y crítico, fueron elementos determinantes de la orientación y enfoque dados al trabajo. Se advertía una disociación profunda entre los conceptos, instrumentos y análisis de la teoría del desarrollo elaborados en los países centrales, y la realidad que enfrentaban los participantes de esos cursos como planificadores, investigadores, profesores o alumnos universitarios. De ahí la necesidad de examinar las teorías estudiadas con espíritu crítico y también de ensayar, como alternativa teórica, una interpretación del subdesarrollo latinoamericano. Además, se trata de un esfuerzo por enriquecer y precisar los aportes teóricos del pensamiento económico de la región, que recibió un vigoroso impulso durante las últimas décadas con las interpretaciones de la CEPAL y de la llamada escuela estructuralista latinoamericana. Las características de esta obra se explican, en gran parte, por el hecho de haberse elaborado en el estimulante medio intelectual del ILPES y la CEPAL. Las raíces profundas que tienen estas instituciones en la realidad socioeconómica de América Latina, se enriquecen cotidianamente por sus funciones de investigación, asesoría y capacitación. El diálogo y debate continuo con nuestros colegas y las autoridades de estas instituciones han permitido traducir esa realidad en las orientaciones y contenido del libro.

Además, para abarcar un campo tan amplio como el que cubre esta obra se tuvo la fortuna de contar con el interés y la colaboración de numerosos especialistas. De otro modo hubiese sido atrevimiento o imprudencia intentarla. Es imposible dar aquí la lista completa de todos los especialistas que leyeron los sucesivos borradores y brindaron con franqueza críticas, comentarios y sugerencias. Con todo, debe destacarse la colaboración extremadamente entusiasta y valiosa del profesor Sergio Bagú, quien revisó con cuidado las partes II y IV, corrigió muchos errores y sugirió mejoramientos sustanciales. Los profesores Gustavo Beyhaut, Marcos Kaplan, Claudio Véliz y Sergio Villalobos aportaron agudas observaciones con referencia al análisis histórico. Entre los economistas que tuvieron la paciencia de leer detenidamente los textos se reconoce una deuda especial para con los profesores Andrés Bianchi, Carlos Hurtado y Pedro Sainz.

Es de justicia reconocer que este libro se debe sobre todo al aporte de un calificado grupo de colaboradores. En primer lugar debemos mencionar al profesor Octavio Rodríguez, quien contribuyó a su concepción inicial y participó en su elaboración; si no hubiera debido alejarse prematuramente para desempeñar labores docentes y de investigación en la Universidad de Montevideo, sería uno de los coautores del libro. Patricio Orellana y Renato Julio ayudaron no sólo con gran eficiencia en la preparación de un voluminoso material estadístico y bibliográfico (que no pudo incorporarse al libro, pero que está disponible en una serie de documentos mimeografiados),[1] sino además aportaron con generosidad información e ideas a diversas partes de la obra. María Teresa Martínez tuvo la paciencia y eficacia necesarias para reescribir borradores hasta llegar a la versión definitiva, mostrando siempre su admirable espíritu de colaboración.

Por último, nuestra gratitud más profunda al profesor Gregorio Weinberg quien colaboró en el ajuste y redacción final del texto, y contribuyó también con observaciones de fondo de la mayor importancia.

Aun cuando ésta ha sido en gran medida, por lo que se lleva expresado, una empresa colectiva, la responsabilidad final por el libro es entera y exclusivamente nuestra. Por consiguiente, casi parecería ocioso advertir que los puntos de vista sustentados en esta obra no constituyen necesariamente la opinión oficial del Instituto.

OSVALDO SUNKEL Y PEDRO PAZ

1 *El marco histórico del proceso de desarrollo y de subdesarrollo. Anexo estadístico* (38 pp.), ILPES, Santiago de Chile, mimeografiado, 1967.

Bibliografía sobre la evolución histórica de América Latina (tomos I, II y III, con un total de 318 pp.), ILPES, Santiago de Chile, mimeografiado, 1968.

Antecedentes cuantitativos referentes al desarrollo de América Latina (tomos I y II, con un total de 398 pp.), ILPES, Santiago de Chile, mimeografiado, 1968.

INTRODUCCIÓN

I

Este libro consta de cuatro partes: un análisis de los conceptos de desarrollo y subdesarrollo; una interpretación del marco *externo* del desarrollo y del subdesarrollo en América Latina; un estudio crítico de la evolución de las principales corrientes del pensamiento económico, y una interpretación del proceso de subdesarrollo latinoamericano. Cada uno de estos trabajos constituye una unidad, es decir, podrían publicarse por separado; sin embargo, se prefirió reunirlos en este volumen porque están asociados por sus temas y el enfoque utilizado, y su apreciación conjunta resulta por ello más conveniente.

Los vínculos que relacionan los cuatro ensayos son, por una parte, el enfoque o método de análisis empleado en todos ellos; por otra, la sistemática preocupación por la pertinencia de los conceptos e instrumento analítico de la teoría del desarrollo y de las interpretaciones que existen sobre el subdesarrollo latinoamericano. Ambos denominadores comunes resultan a su vez mejor iluminados a través del prisma de los aspectos conceptuales, teóricos e históricos (internos y externos) tratados en las cuatro partes del libro.

El propósito último de estos ensayos de interpretación del desarrollo y del subdesarrollo es contribuir a la comprensión de la estructura y funcionamiento de nuestras sociedades y, sobre todo, del proceso de su transformación estructural.

La parte I del libro se ha destinado a indagar el contenido de las nociones de desarrollo y subdesarrollo, hasta llegar a conceptos que permitiesen tanto aprehender las características de la estructura y funcionamiento de las economías de América Latina y de su proceso histórico de transformación, como integrar orgánicamente las vinculaciones entre éstas y la economía internacional. Fue necesario para ello pasar revista a los orígenes de estos conceptos, a sus antecedentes, a las nociones que cumplieron o cumplen un papel similar al que ahora desempeñan las de desarrollo y subdesarrollo (riqueza, evolución, progreso, crecimiento, industrialización, etc.). Se hace además una clasificación de los enfoques actuales del concepto de desarrollo (el desarrollo como crecimiento, como estado, etapa o situación, y como cambio estructural global). Esta clasificación resulta útil para ordenar desde un punto de vista metodológico, la copiosa literatura actual sobre el tema. Al final de esta sección se señalan las características fundamentales que distinguen el enfoque histórico-estructural empleado en este trabajo.

La parte II examina el proceso de la Revolución Industrial y busca determinar, sobre todo, en qué forma se extendió y propagó posteriormente a las regiones periféricas del mundo. Comienza con el examen de los principales antecedentes de la Revolución Industrial en el período 1750-1850. Estudia en seguida las características del período de auge del centro entre 1850 y 1913 y las

repercusiones de éste en la periferia. Por último, muestra el significado para las economías periféricas latinoamericanas del cambio de Inglaterra por Estados Unidos como centro económico principal, y del período de crisis que sufre el sistema económico internacional entre 1913 y 1950. Este análisis sirve de antecedente al examen crítico de la teoría del desarrollo, por cuanto revela la naturaleza del proceso histórico de desarrollo de aquellos países en que surgió el pensamiento económico moderno y alcanzó su más alta y elaborada expresión. Por otra parte, presenta las condiciones históricas externas en medio de las cuales se fue reorganizando la economía latinoamericana como consecuencia de la expansión de la economía capitalista industrial durante los siglos XIX y XX.

En la parte III se examina críticamente la teoría del desarrollo. Se apunta hacia las principales insuficiencias de la teoría económica convencional para explicar el subdesarrollo. Sin embargo, ello no puede llevar a desechar el pensamiento recibido; antes bien, exige estudiarlo profunda y críticamente, para evaluar qué tiene de permanente y válido, para desentrañar los aspectos susceptibles de readaptación y perfeccionamiento, para señalar sus omisiones y limitaciones. Así, se comienza por dilucidar algunos problemas relativos al método que utiliza la teoría económica convencional, a la luz de las exigencias metodológicas que plantea el estudio del desarrollo. En seguida se estudian las cuatro principales fuentes del pensamiento económico: clásico, marxista, neoclásico y keynesiano. Al mismo tiempo se trata de dar una expresión formal al pensamiento de cada escuela, con el objeto de apreciar qué instrumentos y teorías parciales son adecuados para formalizar y enriquecer analíticamente la concepción del subdesarrollo latinoamericano. Pero como tales teorías e instrumentos sólo pueden ser captados y comprendidos en su contexto histórico, debe contrastarse su coherencia formal con la realidad que les dio origen y que trataron de explicar y plasmar en su momento. Esta confrontación permite evaluar la aplicabilidad de los instrumentos existentes a una realidad histórica distinta.

En la parte IV y última se presenta un ensayo interpretativo de la evolución histórica de América Latina, utilizando el concepto de desarrollo como cambio estructural global, los antecedentes históricos relativos al marco internacional y los resultados del examen crítico de la teoría económica. Se busca desentrañar la dinámica de las estructuras y el funcionamiento de la economía latinoamericana, señalando tanto sus elementos comunes como la diversidad que el proceso de subdesarrollo adquiere en cada país o grupo de países. La singularidad del subdesarrollo latinoamericano deriva de dos grandes vertientes históricas: una, cuyos antecedentes deben rastrearse en el pasado colonial, el que incluye las formaciones históricas, más o menos modificadas, que tienen su origen en las sociedades precolombinas; la otra, el "gran impacto" externo que experimentó a partir de la segunda mitad del siglo XIX, al incorporarse por entero al nuevo sistema económico internacional. Por esta razón, la interpretación distingue dos grandes períodos: el mercantilista (1500-1750) y la época del liberalismo (1750-1950). En el primero se estudia la conquista e institucionalización del sistema colonial, su apogeo y la crisis y los cambios estructurales e institucionales que experimenta en su decadencia. En el segun-

do se parte del fin del período colonial y de la organización e institucionalización de los estados nacionales; se prosigue con el estudio de la fase de auge del liberalismo, presentando los aspectos más generales del modelo de crecimiento hacia afuera, así como los más particulares que emergen del examen de algunos países, y finalmente se discute la época de crisis del liberalismo, acentuándose especialmente el análisis de la industrialización por sustitución de importaciones, la diversificación de la estructura socioeconómica que genera y los límites de dicho proceso de industrialización.

II

El proceso de subdesarrollo de las diversas sociedades latinoamericanas presenta rasgos comunes y a la vez diferencias estructurales susceptibles de ser identificadas y precisadas analíticamente. Ambas características se pueden expresar mediante una tipología a través de la cual los rasgos comunes se manifiestan en la especialidad histórica de los procesos económicos diferenciados que experimentaron los países latinoamericanos. El tipo de análisis que se realiza se apoya en la bien conocida interpretación de la CEPAL, que tiene el mérito de captar los aspectos más relevantes del proceso de desarrollo económico de los países latinoamericanos, destacando sobre todo sus rasgos comunes. Por ejemplo, el llamado modelo de crecimiento hacia afuera señala los vínculos existentes entre el crecimiento económico y la expansión del sector exportador que se dio en casi todos los países de América Latina. No obstante, para captar lo específico de cada caso histórico particular resulta revelador examinar las condiciones preexistentes al auge del crecimiento hacia afuera, así como las características concretas de la actividad exportadora. De esta manera, se podrá comprobar que los diversos tipos de su economía dependen de cada situación preexistente y de sus formas de vinculación con el sistema económico internacional en expansión.

El estudio de la situación preexistente requiere un análisis histórico de las economías y sociedades que se configuran a partir de las sociedades precolombinas y de las repercusiones que sobre las mismas tuvo la expansión del capitalismo comercial. Sobre la base de este trasfondo histórico, la vinculación de las economías latinoamericanas con el mercado mundial en el siglo XIX se estudia tomando como eje una categoría de análisis fundamental: la capacidad de diversificación del sector exportador. Estos dos elementos permiten precisar la tipología de manera que pueda detectar las características estructurales que se configuran en las diversas economías de la región durante el período de expansión hacia afuera, las que a su vez delimitan el marco estructural que condiciona su ulterior proceso de industrialización en la etapa del llamado proceso de sustitución de importaciones.

En síntesis, los esfuerzos para lograr una interpretación de la realidad latinoamericana que llegue a un mayor grado de concreción, debería conducir a la elaboración de una tipología que identifique los trazos comunes e indique al mismo tiempo con cierta concreción y rigor sus evidentes particularidades estructurales, las cuales condicionan evoluciones diferenciadas y, por consiguiente, políticas de desarrollo diferenciadas también.

Una hipótesis de trabajo fundamental en la elaboración de la tipología y en la explicación del proceso de cambio de las economías y sociedades de América Latina, consiste en concebir el subdesarrollo como parte del proceso histórico global de desarrollo; tanto el subdesarrollo como el desarrollo son dos aspectos de un mismo fenómeno, ambos procesos son históricamente simultáneos, están vinculados funcionalmente y, por lo tanto, interactúan y se condicionan mutuamente, dando como resultado, por una parte, la división del mundo entre países industriales, avanzados o "centros", y países subdesarrollados, atrasados, o "periféricos"; y, por otra parte, la repetición de este proceso dentro de los países subdesarrollados en áreas avanzadas y modernas, y áreas, grupos y actividades atrasadas, primitivas y dependientes. El desarrollo y el subdesarrollo pueden comprenderse, entonces, como estructuras parciales pero interdependientes, que componen un sistema único.

Esta concepción del desarrollo se fue formando a la luz del análisis histórico de la realidad latinoamericana y del examen crítico de los diferentes conceptos de desarrollo usuales en la literatura económica y sociológica. De allí que en la primera parte del texto se pase revista al origen de este concepto, a sus antecedentes, a las nociones que cumplieron o cumplen un papel similar al que ahora desempeñan las de desarrollo y subdesarrollo (riqueza, evolución, progreso, industrialización, etc.) y, finalmente, se realice una clasificación de los enfoques actuales del concepto de desarrollo (el desarrollo como crecimiento; como estado, etapa o situación, y como cambio estructural global). Esta clasificación, aun cuando arbitraria, resulta útil para ordenar desde un punto de vista metodológico, la copiosa literatura actual sobre el desarrollo. Al mismo tiempo, señala las características que distinguen al enfoque postulado.

El enfoque estructural en que se apoya este concepto de subdesarrollo, sugiere que el conjunto de elementos que en ciertas teorías se dan como causas del subdesarrollo —el bajo nivel de los ingresos y ahorros, la inestabilidad, el desempleo y el subempleo, y la especialización en las exportaciones primarias, el atraso tecnológico, etc.— constituyen más bien los resultados del modo de funcionar de un sistema subdesarrollado. Dada la forma en que las estructuras económicas, sociales y políticas se vinculan dentro de un sistema, queda definida la manera de funcionar de éste mediante un proceso, el cual a su vez origina los resultados que el sistema genera. Se desprende de lo anterior que esta manera de enfocar el subdesarrollo se apoya en las nociones de estructura, sistema y proceso. En lo que respecta al análisis del subdesarrollo, estas categorías analíticas parecen ser más fructíferas que las de la teoría económica convencional.

A estas alturas conviene adelantar una apreciación preliminar sobre cómo se concibe el funcionamiento de un sistema subdesarrollado. En general, un conjunto de estructuras vinculadas entre sí por ciertas leyes de funcionamiento (estructura económica, social, política, cultural, etc.), configuran un sistema, en este caso, subdesarrollado. A su vez, cada estructura es un conjunto de elementos u objetos relacionados entre sí también por ciertas leyes (por ejemplo, la estructura económica será el resultado de la forma en que se articulan los recursos naturales, el capital, la mano de obra, la tecnología, los mecanismos de financiamiento, etc.). En consecuencia, el funcionamiento de un siste-

ma estará determinado por la manera como se combinan las estructuras según sus leyes de funcionamiento, o sea, según las formas de vinculación y de interacción de las diferentes estructuras. Ese sistema se modifica por efecto de influencias externas significativas que generan cambios en la estructura económica (por ejemplo, establecimiento de un sector especializado de exportación), en la estructura social (formación de nuevos grupos sociales), en la estructura política (nuevas formas de participación y de organización institucional, etc.). Los cambios que surgen en las distintas estructuras van creando nuevas formas de vinculación entre ellas y paulatinas modificaciones, lo que se traducirá en una nueva manera de funcionar del sistema y, por consiguiente, en otros resultados.

Así, estos resultados surgen como consecuencia de las influencias externas, de las características de las estructuras internas y de las nuevas formas de funcionar del sistema. Este conjunto de elementos estructurales de tipo interno y la naturaleza de sus vinculaciones con el exterior, definen la estructura global de un sistema subdesarrollado y, en consecuencia, constituyen el marco de referencia dentro del cual se manifiesta el subdesarrollo y su proceso de transformación estructural.

Aun cuando muy general, este análisis sugiere interesantes elementos para la interpretación de la realidad latinoamericana, por cuanto permite *a)* identificar los principales períodos en la evolución histórica de los países subdesarrollados, períodos en los cuales cambian los tipos de vinculación externa; *b)* señalar cuáles son los elementos comunes o rasgos más generales de los diversos países latinoamericanos teniendo en cuenta las repercusiones de sucesivos impactos externos, y *c)* precisar las diferencias estructurales que se manifiestan entre los distintos países del área y aun entre regiones de un mismo país.

Lo anterior se puede apreciar en el siguiente ejemplo. Durante la segunda mitad del siglo XIX y primeras décadas del actual, los países latinoamericanos experimentaron un flujo importante de capital de la economía inglesa, una significativa incorporación de mano de obra, la creación de sectores especializados de exportación, la incorporación de nuevas vías de comercio, cambios importantes en su estructura social y política de tipo liberal, etc. Sin embargo, estos elementos comunes adquirieron características específicas en los distintos países. El sector especializado de exportación fue minero, ganadero, de agricultura extensiva, de tipo de plantación, etc., según las características particulares de las situaciones preexistentes en cada país; la mano de obra incorporada a ese sector exportador fue indígena, esclava, inmigrante o proveniente de otras zonas del país, dependiendo de la naturaleza de la actividad exportadora y, sobre todo, de la disponibilidad y características de la mano de obra existente. Por otro lado, la tecnología, la organización de las empresas exportadoras, la productividad de la mano de obra, las formas de participación del Estado, la distribución del excedente proveniente del sector exportador, etc., también tendieron a diferenciarse en función de las condiciones existentes al momento de producirse el nuevo tipo de vinculación externa. Cada uno de los elementos señalados indican que, aun cuando el proceso general presenta rasgos comunes, se generan simultáneamente diferencias estructurales significativas entre los distintos sectores exportadores y los diferentes países de la región,

creándose por lo mismo bases preexistentes diversas para el ulterior proceso de sustitución de importaciones.

De esta manera al identificarse períodos cualitativamente diferentes en la evolución histórica latinoamericana, señalarse los elementos comunes más generales de los países, e indicarse con cierta precisión las diferencias más importantes entre ellos, se obtiene una base para la formulación de la tipología a que se hizo referencia.

Esta forma de encarar el subdesarrollo se basa, aparte de los elementos ya señalados, en las categorías de centro y periferia que aparecen formulados en el *Estudio económico de América Latina, 1949* de la CEPAL. El ensayo de interpretación no es por ello una alternativa del análisis que hizo la CEPAL del proceso de subdesarrollo de la región. Es más bien un intento de dar mayor especificidad a los procesos particulares de subdesarrollo de los diferentes países, introduciendo mayor contenido histórico concreto.

III

La necesidad de formular una tipología del subdesarrollo latinoamericano y la concepción del desarrollo de la cual se partió, dieron lugar a un esfuerzo de interpretación que sugiere algunas ideas o hipótesis de trabajo que podrían ser significativas para los estudios sobre la realidad latinoamericana a que actualmente se encuentran avocadas las ciencias sociales.

El análisis del período mercantilista muestra que la clasificación de las sociedades precolombinas entre sociedades de agricultura excedentaria, sociedades de agricultura de subsistencia y regiones de abundantes recursos naturales y escasa población en determinadas áreas vacías, constituyen un primer paso fructífero para establecer la tipología mencionada, ilustrando al mismo tiempo la forma como se organizó ulteriormente la sociedad colonial. Las categorías de centro y periferia colonial, y la clasificación indicada, ilustran sobre varios aspectos de las sociedades de la época y, sobre todo, muestran por qué México y Perú fueron durante la colonia los centros económicos, sociales y administrativos del sistema mercantilista. Este análisis sugiere igualmente el carácter capitalista mercantil más que feudal de la colonización, lo que significa un elemento adicional en la polémica sobre este tema que se desarrolla actualmente en América Latina.

Por su parte, el examen de la crisis del período mercantilista indicaría que el proceso de la independencia se explica más por la decadencia del sistema colonial durante la mayor parte del siglo XVIII que por la influencia, al nivel de la conciencia social, de la Revolución francesa y de la Independencia de Estados Unidos, como se señala con frecuencia en la historiografía tradicional. Al mismo tiempo, se aprecia que la crisis del sistema mercantilista no sólo es consecuencia de la pérdida de influencia que sufre España a manos de Inglaterra, sino también de las modificaciones estructurales que se van gestando en la propia colonia. La tipología apunta también hacia las razones por las cuales la independencia procede más rápidamente en unos países que en otros.

En el análisis del modelo de crecimiento hacia afuera se utiliza una categoría analítica que permite identificar las diferencias específicas entre los pro-

cesos de los diferentes países, lo que facilita una mayor especificidad en el estudio del ulterior proceso de industrialización. Esta categoría —la capacidad de diversificación del sector exportador— posibilita examinar con el mismo método y enfoque casos de desarrollo hacia afuera tan diferentes como los de Argentina, Brasil, Cuba, Chile, México y Perú y permite apreciar las diferentes repercusiones del sector exportador al diversificar sus estructuras económicas, sociales y políticas. El proceso de cambio estructural durante este período, depende fundamentalmente de la capacidad de diversificación de la actividad exportadora y de las modalidades de reacción de la economía nacional. La capacidad de diversificación dependerá de una serie de elementos, entre los cuales se indican los siguientes: el período durante el cual el sector exportador se encuentra en expansión; la tecnología de la actividad exportadora, que determina la forma en que se combinan los factores, la productividad de los mismos y el volumen del excedente; las formas particulares de utilización de los insumos y de los servicios financieros comerciales, de transporte, de energía, de comunicaciones, etc.; las cantidades y estructuras de empleo; la distribución del ingreso y las características de la demanda ulterior que ésta genera; la localización y dimensión espacial de la actividad exportadora (enclave petrolero *vs.* ganadería extensiva, por ejemplo); y las formas de organizar la producción y los sistemas de propiedad (nacional o extranjera) de la empresa exportadora.

La reacción interna, a su vez, dependerá de la situación preexistente, la cual es producto del proceso histórico anterior y de la manera en que influye el Estado al tratar de obtener una mayor participación en el excedente generado en el sector exportador. La capacidad del Estado para captar parte del excedente y el destino que le dará dependerán de la estructura sociopolítica que el Estado representa, de las ideologías y políticas que inspiren su acción, de la eficacia y naturaleza del aparato estatal y de las características de la burocracia que lo administra y compone.

Es justamente la categoría analítica de la capacidad de diversificación de la actividad exportadora, lo que permitió dar un segundo paso en el intento de establecer tipos de economía que ilustren e indiquen más precisamente las diferencias, en algunos casos muy significativas, entre los países latinoamericanos. Desde este punto de vista, puede considerarse que permite enriquecer el análisis más general de América Latina en su conjunto que realizó la CEPAL en el llamado modelo de crecimiento hacia afuera.

La forma en que se diferenciaron las distintas economías latinoamericanas al influjo de su actividad exportadora constituye un apropiado punto de partida para examinar el origen, la profundidad y el dinamismo del ulterior proceso de industrialización. En este último proceso, la naturaleza de los estímulos externos —primera guerra mundial, crisis del 30, segunda guerra mundial— se han analizado en las interpretaciones que existen sobre el proceso de sustitución de importaciones. Sin embargo, no se ha profundizado suficientemente en el estudio de las condiciones internas que se gestaron en el período anterior, y que determinan en buena medida las diferencias en cuanto a la iniciación o continuación, el dinamismo, el grado de diversificación y los límites del proceso de sustitución de importaciones.

Por último, el enfoque utilizado en la interpretación del desarrollo latinoamericano sugiere que los fenómenos de la dependencia y la marginalidad, a los que tanta importancia se atribuye ahora, constituyen, el primero, una característica inherente a las estructuras de un sistema subdesarrollado, y el segundo, un resultado "normal" de la forma en que actualmente opera dicho sistema.

Las consideraciones anteriores se han referido especialmente al análisis del proceso histórico de subdesarrollo en América Latina. Conviene dedicar igualmente algún espacio a señalar la intención y naturaleza de la otra parte fundamental de este libro: el examen de la teoría del desarrollo.

Destaca en esta parte el contraste entre las posiciones metodológicas habituales en la teoría económica convencional y el método histórico estructural aquí empleado. Ello revela que una aprehensión cabal del pensamiento económico existente exige examinarlo críticamente y no sólo desde el punto de vista de su rigor y coherencia interna. Dicha aproximación crítica se lleva a cabo mediante la categoría analítica de "visión", tomada de Schumpeter. Esta categoría permite estudiar como un todo relativamente integrado las cuatro fuentes primarias del pensamiento económico: clásicos, marxistas, neoclásicos y keynesianos. Al mismo tiempo, la "visión" también permite precisar conceptualmente las características principales de cada uno de estos pensamientos y sus diferencias en lo relativo a método, a la situación histórica de la cual surgieron, al trasfondo cultural y filosófico en el que cada corriente de pensamiento está inmerso y al instrumental analítico y formal que aportan.

La importancia de esta manera de estudiar la teoría económica reside en que lleva a contrastar constantemente la propia teoría con la realidad histórica. Es posible así entender en forma más apropiada la teoría y apreciar cómo percibe la realidad. De esta manera se logra una vivencia de cómo la teoría crea conocimiento respecto de una situación o proceso histórico. Esa vivencia deja como resultado un método de investigación de la realidad, que es en definitiva el principal instrumento para lograr una interpretación del subdesarrollo.

IV

Parece oportuno finalmente señalar algunas de las principales insuficiencias de este libro. La más importante consiste en que la investigación histórica sobre el subdesarrollo latinoamericano alcanza hasta las primeras décadas de este siglo en lo que se refiere al ensayo de una tipología diferenciada. El período del modelo de crecimiento hacia afuera fue estudiado país por país y no sólo en sus aspectos económicos, sino también —aunque con menos profundidad— en los sociales y políticos. Un análisis similar para el período posterior implicaba examinar las diferencias específicas de los procesos de industrialización o de sustitución de importaciones en cada uno de los países del área, lo que hubiera permitido continuar con la tipología. De esta manera, aun cuando la última parte del libro es sólo un ensayo de carácter preliminar, sugiere algunas ideas que pueden resultar novedosas, como las señaladas anteriormente, y constituye una aplicación del método histórico-estructural a la interpretación de la realidad latinoamericana. La falta de investigación más concreta para

los períodos más recientes significa, entre otras cosas, lo siguiente: *a)* el proceso de industrialización o de sustitución de importaciones está tratado en forma muy general y no añade elementos teóricos-analíticos al tratamiento que sobre este período ha realizado la CEPAL; *b)* no se examinan, ni con el método propuesto, ni con un estudio histórico concreto, los principales problemas actuales del subdesarrollo latinoamericano; aun cuando estos últimos estuvieron presentes en todo el proceso de la elaboración del ensayo, no se trata explícitamente, y esto dificulta apreciar el valor explicativo que pudiera tener tanto el método de interpretación como la tipología planteada, y *c)* el intento de establecer la tipología queda trunco, justamente en los momentos en que se torna necesario avanzar con él para examinar si este último es capaz de dar respuestas adecuadas a los problemas que plantea el subdesarrollo de América Latina. Desde el punto de vista del método de investigación científica, llegar en el análisis hasta el período actual es un paso necesario para poder reformular y enriquecer la tipología que se plantea para los períodos anteriores a modo de hipótesis de trabajo. El reexamen de dicha tipología a la luz de los principales problemas actuales, los que a su vez debieran ser revelados con el enfoque histórico-estructural, permitiría mediante un proceso de sucesivos mejoramientos, lograr una tipología más precisa, conceptualmente más rica y de mayor rigor analítico, y esto podría significar un enriquecimiento en la interpretación del subdesarrollo de nuestros países. En síntesis, aun cuando la última parte pueda parecer formalmente bien lograda, debe reconocerse su carácter de ensayo preliminar e inconcluso.

Otra insuficiencia general del texto consiste en la ausencia de un análisis expreso del pensamiento de la CEPAL, ya que este último constituye el conjunto de ideas más sistemático y conocido sobre los problemas del desarrollo latinoamericano. Dicho análisis sería necesario para sistematizar ciertos aspectos conceptuales que aparecen un tanto dispersos y principalmente para profundizar y darle contenido específico a algunas de sus ideas más generales.

El libro presenta también una cierta falta de unidad, particularmente en relación con la parte III, sobre la teoría del desarrollo económico. De haberse incluido un análisis crítico del pensamiento de la CEPAL, éste podría haber servido para fortalecer el nexo entre esa parte y el ensayo de interpretación histórica que se realiza en la parte IV. La falta de unidad se debe a que en el ensayo histórico no se llegó a una formalización de los distintos tipos de economía que se presentaron en los diferentes períodos. Es decir, si la tipología hubiera estado acompañada de la construcción de modelos con variables macroeconómicas específicas para cada una de las partes que componen la tipología, se hubiera podido apreciar mejor el nexo que debe existir entre los instrumentos analíticos y la interpretación de la realidad.

En las últimas páginas de la parte III se sostiene que la concepción o visión latinoamericana del desarrollo de la región requiere ser instrumentada, formalizada y enriquecida utilizando, entre otras cosas, el instrumental teórico existente; de allí que no sólo se estudian las escuelas de pensamiento, sino el modelo de crecimiento que estaría implícito en cada una de ellas, dándoles una expresión formal en los aspectos más vinculados con la teoría del desarrollo. Debe señalarse que, durante la investigación, se realizaron esfuerzos por

elaborar modelos explicativos del subdesarrollo en los distintos períodos históricos, esfuerzos que resultaron estériles dado el carácter formal de este intento. Parece ser que la manera de lograr una formalización adecuada del subdesarrollo latinoamericano consistiría en obtener, primero, una tipología que permita precisar y especificar formas de funcionamiento particulares para cada tipo de economía e inmediatamente después traducir esto en un modelo formal para cada tipo de economía o sistema socioeconómico concreto.

A pesar de las insuficiencias señaladas, particularmente en avanzar con la tipología hasta el presente y en la elaboración de los modelos formales consiguientes, parece oportuno publicar los resultados ya logrados en el estado actual de la investigación. Subsanar las insuficiencias indicadas requiere un ingente esfuerzo y un largo período de investigación que cubra los diversos tipos de economías y sociedades latinoamericanas en las últimas décadas. Entre tanto, la discusión y crítica de estas ideas por los estudiosos de nuestra realidad permitirían quizá avanzar con mayor rapidez y con mayor rigor en la interpretación de los procesos particulares de subdesarrollo de los diversos países de América Latina.

PRIMERA PARTE

LOS CONCEPTOS DE DESARROLLO Y SUBDESARROLLO

1. INTRODUCCIÓN

Desde hace ya casi dos décadas el problema del desarrollo y del subdesarrollo económico constituye uno de los más frecuentes e importantes tópicos de discusión en los principales foros internacionales. Otro tanto viene ocurriendo desde hace algunos años en los medios académicos, principalmente en los campos de la economía y de las ciencias sociales. La producción intelectual sobre el tema ha llegado a ser tan vasta que ya no parece posible siquiera mantenerse al día en la literatura correspondiente. Podría parecer ocioso entretenerse con una discusión conceptual; sin embargo, los autores que han prestado atención al tema convienen en que los conceptos empleados son insatisfactorios.

El lenguaje corriente utiliza diversos términos como sinónimos para caracterizar un cierto tipo de naciones: países poco desarrollados, o en vías de desarrollo, países pobres, países no-industrializados, de producción primaria, países atrasados y dependientes, etc. Términos imprecisos y vagos, si se quiere, desde un punto de vista estrictamente académico, ya que tienen connotaciones diferentes; pero transparentes en realidad, para el buen entendedor, sobre el tipo de país aludido.

El problema fundamental consiste en que el fenómeno que se procura describir empleando estos conceptos es extremadamente complejo, tiene innumerables facetas importantes y se puede examinar también desde ángulos muy diversos. En este trabajo se acepta por eso la hipótesis de que la problemática del subdesarrollo económico consiste precisamente en ese conjunto complejo e interrelacionado de fenómenos que se traducen y expresan en desigualdades flagrantes de riqueza y de pobreza, en estancamiento, en retraso respecto de otros países, en potencialidades productivas desaprovechadas, en dependencia económica, cultural, política y tecnológica.

Los conceptos utilizados para identificar un país tienen necesariamente alguna de estas facetas como principal elemento de referencia. Hay quienes prefieren hablar de "países pobres", y consideran por lo tanto las otras expresiones como meros eufemismos, porque tienen del subdesarrollo un concepto donde prevalecen los aspectos relativos a la distribución del ingreso, tanto entre países ricos y pobres como entre ricos y pobres dentro de cada país. Quienes hablan del "subdesarrollo" tienden a concebir el fenómeno como una situación estructural e institucional característica, como una etapa en el proceso histórico de desarrollo. Los que prefieren la expresión "países en vías de desarrollo" acentúan más bien las posibilidades de aprovechamiento del potencial productivo de una sociedad. Poner el acento sobre la "dependencia" es preocuparse esencialmente por las características que adquieren las relaciones económicas, tecnológicas y políticas entre los países desarrollados y subdesarrollados. Cuando se prefiere, por último, la expresión "países no-industrializados" se acentúa implícitamente la importancia especial atribuida a la industrialización en el proceso de desarrollo.

Cada concepto destaca así un aspecto particular de la problemática del desarrollo, y de esa manera constituye de hecho un diagnóstico de las causas básicas y de la política de desarrollo, puesto que el concepto prejuzga en qué sentido se debe actuar para alcanzar el desarrollo.

Destacar, por ejemplo, la pobreza entre todos los aspectos, conduce a una política de desarrollo que pondrá un acento particular sobre la redistribución internacional e interna del ingreso. El subdesarrollo concebido como estado o situación estructural e institucional, lleva a sostener que el subrayado de la política de desarrollo debe ponerse en el cambio de las estructuras e instituciones que se presume determinan ese estado o situación. Cuando se destacan como características básicas las potencialidades desaprovechadas de los recursos humanos y naturales, el acento de la política de desarrollo se vuelca hacia la educación y la formación de mano de obra calificada, así como a la aplicación de la tecnología moderna. Cuando en cambio se insiste sobre los problemas de la dependencia, la política tenderá a modificar las formas tradicionales de vinculación entre países y al fortalecimiento del sistema nacional.

La preferencia por uno u otro concepto implica, pues, la existencia de una concepción predeterminada del fenómeno, que se traduce en un diagnóstico de la o las causas básicas del problema y establece preferencias en cuanto a las prioridades de la política de desarrollo. Esa concepción apriorística es, en cierta medida, el producto de la posición ideológica y del método analítico del observador, así como también del conocimiento concreto que pueda tener de dichos problemas.

No carece de sentido, por lo tanto, realizar un esfuerzo de aclaración sistemática para saber qué entienden por desarrollo económico diferentes escuelas de pensamiento, y señalar el sentido que adquirirá el concepto en este libro; tal examen es particularmente importante porque su empleo es muy reciente y fue modificando sensiblemente su sentido. Y esto no sólo durante las últimas décadas, cuando su uso se ha generalizado, sino desde mucho antes, en la terminología económica que le sirvió como antecedente. En realidad, un concepto como el examinado encierra toda una gran definición de la problemática fundamental de la época, de cómo ha sido racionalizada y planteada en el terreno del pensamiento social, como así también respecto del pensamiento económico y de las políticas concretas.

Para aclarar el contenido profundo que el concepto de desarrollo tuvo al principio cuando su uso se popularizó en los años inmediatamente posteriores a la segunda guerra mundial, y el que adquirió en la actualidad, así como para ilustrar la interacción histórica entre la concepción de un fenómeno, la realidad concreta y el pensamiento de la época, se tratará de investigar primeramente cuál es la connotación, sentido y naturaleza que al concepto ahora se atribuye, para cotejarlo en seguida con sus antecedentes históricos; para ello se procederá a un análisis comparativo de términos que expresaron ideas similares y fueron usados por corrientes de pensamiento bien definidas, en determinados períodos de los siglos XIX y XX.

Se comienza, por consiguiente, con una referencia al surgimiento del tema del desarrollo como un tópico de preponderante actualidad política en la posguerra. Se continúa luego con un examen de sus antecedentes a través de las

nociones de riqueza, evolución y progreso, propias de la gran expansión de la economía europea durante los siglos XVIII y XIX bajo el signo del liberalismo. Sigue una apreciación de los conceptos de industrialización y crecimiento, fruto el primero de los esfuerzos deliberados de ciertos países para participar en el proceso desencadenado por la Revolución Industrial; y el segundo, de las políticas destinadas a solucionar los problemas del desempleo en economías capitalistas maduras. Más adelante se discuten, desde idéntico punto de vista, las corrientes de pensamiento o enfoques actuales sobre el concepto de desarrollo. El examen de cada uno de esos conceptos se realiza desde el ángulo de la realidad histórica concreta que refleja, del pensamiento económico de la época y del pensamiento social o filosófico correspondiente.

Este análisis conceptual tiene gran importancia práctica; permite apreciar el desajuste que existe entre una problemática concreta y actual, cada vez mejor conocida, y los esquemas de pensamiento heredados del pasado para su interpretación y para fundamentar la acción política, que cada vez aparecen como más insuficientes.

2. LOS ANTECEDENTES

a) *El desarrollo como tópico de la posguerra*

Al finalizar la segunda guerra mundial, en 1945, se completaban tres décadas catastróficas en la historia moderna: la primera guerra mundial, entre 1914 y 1918; la década de 1920, caracterizada por el desempleo, la inflación y desajustes económicos muy graves en la economía internacional, principalmente en Europa, y por el auge excepcional de la economía norteamericana; la década de 1930, signada por la gran depresión; y la de 1940, por la segunda guerra mundial.

Esta última guerra, si bien fue el resultado de factores económicos, políticos e históricos muy profundos, que no corresponde analizar aquí, fue encarada, por parte de las potencias aliadas, en nombre de ciertos principios con los cuales se buscaba desterrar de la faz del mundo los grandes problemas que éste había vivido durante las décadas anteriores: la guerra, el desempleo, la miseria, la discriminación racial, las desigualdades políticas, económicas y sociales. Tanto en la primera Declaración Interaliada de 1941, como en la Carta del Atlántico, del mismo año, se expresa que las potencias signatarias consideran que el único fundamento cierto de la paz reside en que todos los hombres libres del mundo puedan disfrutar de seguridad económica y social, y, por lo tanto, se comprometen a buscar un orden mundial que permita alcanzar esos objetivos una vez finalizada la guerra. Dichos propósitos fueron reafirmados en la Declaración de las Naciones Unidas, firmada por representantes de veintiséis naciones en 1942, y en las conferencias de las cuatro grandes potencias realizadas en 1943 en Moscú y Teherán, y en 1944 en Dumbarton Oaks y Yalta. En las últimas dos conferencias aquellos propósitos se concretaron en los primeros bosquejos de la futura organización de las Naciones Unidas, establecida en la Conferencia de San Francisco, en abril de 1945.

En la Carta de las Naciones Unidas, adoptada en esa ocasión, los propósi-

tos de desarrollo económico y social quedaron explícitamente reconocidos cuando se expresa que los pueblos de las Naciones Unidas estaban "decididos a promover el progreso y mejorar sus niveles de vida dentro de una libertad mayor", "a emplear las instituciones internacionales para la promoción del avance económico y social de todos los pueblos", "a lograr la cooperación internacional necesaria para resolver los problemas internacionales de orden económico, social, cultural o de carácter humanitario, y para promover y estimular el respeto a los derechos humanos y las libertades fundamentales de todos, sin distinción de raza, sexo, lengua o religión".

Para llevar adelante estos propósitos de creación de un nuevo orden internacional en el área de los problemas económicos y sociales, se establecieron durante esos años una serie de organismos especiales en determinadas áreas de la actividad económica y social.[1]

Estos y otros organismos internacionales dedicados a actividades más específicas y técnicas, constituyen una manifestación muy concreta de los propósitos y políticas que la mayoría de los países deseaban emprender a mediados de la década de 1940; producto, a su vez, de transformaciones profundas de las relaciones internacionales, la aparición de nuevas formas de organización política y económica nacional, cambios en la estructura social y de poder en las potencias dominantes y en las ex colonias, etc.

De los principios generales y de los propósitos concretos enunciados para las diferentes organizaciones internacionales se desprenden las tareas que, en lo económico, se preveían para la posguerra: reconstrucción de las áreas devastadas por la contienda, reorganización del comercio y las finanzas internacionales y adopción de políticas de pleno empleo en los países industriales. Estas preocupaciones reflejaban directamente los principales problemas que había vivido el mundo en los años anteriores y todas ellas expresaban tareas de envergadura mundial.

Desde luego, el conflicto bélico afectó no sólo los países industrializados sino también las áreas no-industrializadas de Europa, vastas regiones de África, del Medio Oriente y de Asia. Por otra parte, la crisis de la economía internacional, que se inició a partir de la primera guerra mundial, se agravó durante el largo período depresivo por el que atravesó la economía europea durante la década de 1920 y se propagó, con graves repercusiones para todo el mundo, a raíz de la gran depresión. Esta crisis económica produjo una grave desocupa-

1 El Fondo Monetario Internacional (FMI), con el objetivo de facilitar la expansión y crecimiento equilibrado del comercio internacional, para contribuir a promover y mantener altos niveles de empleo e ingreso real, al desarrollo de los recursos productivos de los países miembros, y la estabilidad cambiaria; el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), para ayudar a la reconstrucción y desarrollo de los estados miembros, proporcionándoles recursos de inversión para propósitos productivos a fin de estimular el crecimiento a largo plazo del comercio internacional y de los niveles de vida; la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), con el propósito de contribuir a la elevación de los niveles de nutrición y de vida y a mejorar las condiciones de la población rural; la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), para que contribuya a la paz y la seguridad, promoviendo la colaboración entre las naciones por medio de la educación, la ciencia y la cultura, para estimular el respeto universal por la justicia, por la ley y por los derechos humanos y libertades fundamentales de todos; la Organización Mundial de la Salud (OMS), cuyo objetivo es lograr que todos los pueblos

ción y caída del ingreso en los países centrales y, en virtud de la contracción del comercio mundial y de la interrupción de los flujos internacionales de capital, provocó efectos similares en los países proveedores de materias primas.

Las tareas planteadas en los primeros años de la posguerra fueron por consiguiente, y en forma primordial, la reconstrucción y solución de los problemas inmediatos de abastecimiento de los países devastados por la guerra, así como la revitalización del sistema económico internacional, basado sobre políticas de pleno empleo en los países industrializados.

No obstante las declaraciones de principios antes indicadas, las tareas fundamentales se concebían en la práctica como esfuerzos transitorios, los que quedarían superados una vez que se llevase a cabo la reconstrucción de las áreas afectadas por la guerra y fuese restablecida la normalidad en las condiciones económicas y de comercio mundiales.

Las preocupaciones de los países integrantes de las Naciones Unidas y de los organismos del sistema tuvieron que comenzar a responder, sin embargo, desde muy temprano, a una serie de nuevas exigencias, de orden más permanente; estas preocupaciones respondían indirectamente a los enunciados de progreso económico y social, en cuyo nombre se hizo el esfuerzo bélico, y constituían la expresión de un nuevo, importante y creciente grupo de países, que comenzaba a manifestar sus intereses en el foro mundial creado por las Naciones Unidas y sus organismos especializados.

De los cincuenta y un países que participaron en la creación de las Naciones Unidas en la Conferencia de San Francisco, sólo unos diez o doce podían considerarse países desarrollados e industrializados; de los restantes constituían una proporción mayoritaria los latinoamericanos, que no habían sufrido en sus territorios los efectos destructivos del conflicto bélico mundial. Sin embargo, su situación económica quedó profundamente afectada por el fenómeno; de un lado, las importaciones de bienes de capital y de materias primas estratégicas tuvieron que limitarse seriamente debido a la reorientación de la actividad industrial en los países centrales hacia la producción bélica; de otro, los precios de los productos de exportación de los países latinoamericanos fueron mantenidos a niveles bajos para facilitar el esfuerzo de la producción bélica y evitar presiones inflacionarias en las potencias aliadas. Además, los países latinoamericanos habían sufrido muy intensamente, hacía pocos años, los efectos de la gran depresión.

A raíz de las dificultades ocasionadas a estos países por las limitaciones en los abastecimientos externos durante ambas guerras mundiales, como consecuencia de las políticas de control de cambios y de proteccionismo industrial provocadas por la gran crisis, y debido también a influencias ideológicas, muchos

obtengan el nivel más alto posible de salud, entendiendo la salud como un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente como la ausencia de la enfermedad y la debilidad; la Oficina Internacional del Trabajo (OIT), creada ya en 1919, y asociada a las Naciones Unidas en 1946, y cuyos principios confirman que todos los seres humanos, independientemente de su raza, creencia o sexo, tienen el derecho de buscar su bienestar material y su desarrollo espiritual en condiciones de libertad y dignidad, de seguridad económica y de igualdad de oportunidades (Naciones Unidas, *Las Naciones Unidas al alcance de todos; la estructura, funciones y obra de la Organización y los organismos especializados desde 1945 hasta 1958*, segunda edición, Nueva York, 1960).

países de la región se encontraban, a mediados de la década de 1940, en los comienzos de vigorosos programas de industrialización e inversión en infraestructura, dificultados severamente por las limitaciones impuestas a la importación de materias primas y bienes de capital.[2]

Las políticas de industrialización e inversiones básicas, así como las medidas de redistribución del ingreso mediante la creación de instituciones de seguridad social, fueron influidas tanto por las experiencias del *New deal*, en Estados Unidos, como por los regímenes existentes en Alemania e Italia que, a través de una política deliberada de gastos públicos y de previsión social, tuvieron considerable éxito en la eliminación del desempleo; otra influencia importante fue la experiencia socialista de industrialización planificada de la economía soviética. Finalmente, Estados Unidos, preocupado por los problemas de abastecimiento de productos estratégicos provenientes del área latinoamericana, promovió también, conjuntamente con los países de América Latina, la intensificación de la producción agrícola e incluso la de ciertas industrias básicas para que estas economías pudieran continuar funcionando normalmente.

La política económica en muchos países de América Latina respondía al convencimiento que los principios de elevación e igualación de los niveles de vida proclamados por las Naciones Unidas no podrían alcanzarse, en vastas regiones del mundo, simplemente a través de la reconstrucción económica de los países afectados por la guerra, la promoción de políticas de pleno empleo en los países desarrollados y la reestructuración de una economía internacional "normal", del tipo de la que existió antes de la primera guerra mundial. Su experiencia les señalaba, por el contrario, que se requería un esfuerzo deliberado de industrialización y de redistribución del ingreso.[3]

La influencia de la presión ejercida por los países latinoamericanos en el sentido que una de las tareas permanentes y fundamentales de las Naciones Unidas debía ser el desarrollo económico de las zonas atrasadas del mundo, se trasparenta, aunque en forma atenuada, en las resoluciones que dieron vida a las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas. En efecto, el Consejo Económico y Social de la Organización decidió crear, en 1946, las Comisiones Económicas para Europa y para Asia y el Lejano Oriente, ambas con el objetivo fundamental de participar en medidas destinadas a favorecer una acción concertada en la reconstrucción económica de los países devastados, elevar el nivel de la actividad económica, y mantener y reforzar las relaciones económicas de estas regiones, tanto entre sí como con los demás países del mundo.

2 Naciones Unidas, *Desarrollo económico en países seleccionados: planes, programas y organismos*, volumen I (1947) y volumen II (1950), Departamento de Asuntos Económicos, Nueva York.

3 La opinión prevaleciente en América Latina se expresó claramente en la resolución adoptada por la Tercera Conferencia de los Estados Americanos miembros de la Organización Internacional del Trabajo (ciudad de México, 1946), que en sus considerandos señala "que entre los países de América Latina es indispensable, para alcanzar niveles de vida más altos, un mejor equilibrio en las estructuras económicas, el aumento del comercio internacional, y al mismo tiempo una mayor independencia económica"; y en su parte resolutiva solicita la ayuda de las Naciones Unidas y sus organismos especializados para que se estudien "los métodos más eficaces para facilitar el proceso armónico de la industrialización de los países latinoamericanos, indispensable para su bienestar social".

Al establecer en 1948 la Comisión Económica para América Latina, aparte del objetivo de ayudar a resolver los problemas económicos urgentes suscitados por la guerra en esta región, se señala que "... la Comisión dedicará especialmente sus actividades al estudio y a la búsqueda de soluciones a los problemas suscitados por el desajuste económico mundial en América Latina..." En las discusiones previas a la creación de la CEPAL se señaló, en efecto, que se había prestado insuficiente atención a la necesidad de acción internacional en la esfera del desarrollo económico, y que existía una tendencia a ver los problemas de los países subdesarrollados desde el ángulo de los países altamente desarrollados de Europa y América; además, se subrayó que el problema fundamental de los países de América Latina era su necesidad de lograr una tasa acelerada de recuperación de los efectos de la guerra, de desarrollo económico y de industrialización.[4]

La atención prestada a los problemas del desarrollo económico y la industrialización en las áreas menos desarrolladas del mundo fue convirtiéndose, en virtud de una serie de factores, en la preocupación central de las Naciones Unidas en los años siguientes. Desde luego, con el avance del proceso de descolonización, numerosos nuevos países subdesarrollados de África y Asia comenzaron a exponer sus necesidades de desarrollo económico y social. Por otra parte, en la medida que los problemas urgentes de abastecimiento y reconstrucción en los países devastados por la guerra comenzaban a ser superados, que el comercio internacional adquiría nuevo impulso por esa misma razón, y por la amenaza de nuevos conflictos bélicos, comenzaban a desaparecer los problemas que preocuparon inicialmente y surgía así, como el desafío fundamental del mundo de posguerra, la elevación de los niveles de vida en las áreas menos desarrolladas. Finalmente, con el recrudecimiento de las tensiones políticas a partir de 1947, tanto por las dificultades entre los países capitalistas y socialistas, como por la desintegración de los grandes sistemas coloniales, algunos países industrializados iniciaron programas especiales de ayuda a las áreas subdesarrolladas y a las colonias, tales como el programa del Punto Cuarto de Estados Unidos y el Plan Colombo del Reino Unido, que vinieron a sumarse al esfuerzo de asistencia técnica y de ayuda financiera emprendido en los primeros años de la posguerra por las Naciones Unidas y sus organimos especializados.

Como puede apreciarse por estas referencias, son los problemas e inquietudes que comienzan a manifestarse en los países subdesarrollados —especialmente en los de América Latina— los que van perfilando la problemática del desarrollo económico y dando nuevo contenido a ese concepto, que ahora expresa la preocupación que despierta en ciertos países su dependencia del comercio internacional, en virtud de la especialización en la exportación de materias primas; refleja también las aspiraciones de reafirmación de la independencia política y económica de los nuevos países que han dejado de ser colonias; alude al bajísimo nivel de vida que prevalece en la mayoría de los países y de la población mundial, y a los violentos desniveles entre éstos y los de los países industrializados; traduce la convicción de las naciones rezagadas que el camino para

4 Naciones Unidas, *Report of the Ad Hoc Committee on Proposed Economic Commission for Latin America,* Economic and Social Council, Third Year, Sixth Session, Supplement Nº 7, Nueva York, 10 de diciembre de 1947.

obtener mejores niveles de vida es la industrialización y, en general, la aplicación de la técnica moderna al esfuerzo productivo y al aprovechamiento de recursos ociosos; revela el convencimiento de que la aceleración del ritmo de progreso económico y social requiere cambios en la estructura productiva y un esfuerzo deliberado de la comunidad nacional e internacional para lograr esos fines.

Como puede apreciarse, se trata de un concepto muy amplio y complejo, con numerosas y sutiles implicaciones, que sería ingenuo y peligroso tratar de encajar en el "zapato chino" de una definición precisa y rigurosa; cualquier intento de hacerlo constituirá una deformación, pues equivale ineludiblemente a destacar alguno de sus múltiples aspectos en detrimento de otros. Las nociones de desarrollo y subdesarrollo —y sus equivalentes— son conceptos complejos, que reflejan situaciones reales también estructuralmente complejas; estas nociones vienen a constituir algo así como un mínimo común denominador de las preocupaciones predominantes de la época en nuestros países, tal como otras nociones similares cumplieron esa función en otros lugares y períodos.

Ante esta realidad histórica, que el concepto de subdesarrollo ahora refleja, cabe preguntarse qué respuesta ofrece el pensamiento económico. ¿Qué conceptos pueden encontrarse en él que correspondan a la nueva situación plantada y ofrezcan, a través de una formulación analítica rigurosa, una teoría que proporcione los elementos para formular políticas adecuadas a esta nueva situación?

Hay sin duda una serie de nociones que cumplieron, o cumplen, un papel similar al que ahora desempeñan las de desarrollo y subdesarrollo, y que no es difícil encontrar en la evolución del pensamiento económico. Los conceptos de riqueza, evolución, progreso, industrialización y crecimiento, que corresponden a distintas épocas históricas, y a la consiguiente evolución del pensamiento económico, expresan sin duda preocupaciones similares a las que se advierten en la idea de desarrollo. Pero un análisis comparativo de esos conceptos, examinados desde el punto de vista de la realidad histórica concreta donde surgieron, de la escuela de pensamiento económico que integran, y la visión cultural general a que pueden ser asimiladas, permite apreciar que existen notables diferencias entre esas nociones y el nuevo concepto; además permite verificar que las escuelas de pensamiento económico correspondientes a cada una de esas nociones —y las políticas de desarrollo que de ellos se derivan— en modo alguno se ajustan a la nueva tarea del desarrollo.

b] *Conceptos similares*

Se comenzará por cotejar el concepto de desarrollo con el de *riqueza*, fundamental en el pensamiento de los autores clásicos. La famosa obra de Adam Smith —cuya publicación en 1776 sienta las bases de la escuela clásica— se titula *Una investigación de las causas y naturaleza de la riqueza de las naciones.* Según J. S. Mill, principal sistematizador del pensamiento clásico, y quien publica su obra fundamental en 1848, la riqueza es el indicador de la prosperidad o decadencia de las naciones. Para esta corriente de pensamiento, el concepto de riqueza se refiere en forma directa al potencial productivo de una comuni-

dad, que se traduciría en "aquel conjunto máximo de bienes que un país puede obtener, dada la naturaleza de su suelo, su clima y su situación respecto de otros países".

Entre los clásicos, esta idea va asociada a una determinada manera de percibir el funcionamiento de la sociedad, concebida como un conjunto de individuos o unidades económicas que se comportan según una serie de leyes y principios inmutables, que definen el funcionamiento del sistema o mecanismo económico. La riqueza es, para ellos, el producto de una sociedad organizada jurídica e institucionalmente de acuerdo con la filosofía del derecho natural. Esta concepción está estrechamente relacionada con la filosofía individualista y liberal del Derecho y del Estado que se difunde durante el siglo XVIII; basada sobre el sistema de la libre concurrencia económica, sistema que descansa a su vez sobre los principios de la libertad individual, de la propiedad privada, de la sucesión privada de los medios materiales de producción (tierra y capital), y de la libertad de los contratos.[5] O dicho con palabras de Hicks: "Los principios liberales, o no-intervencionistas, de los economistas clásicos (Smith, Ricardo), no eran, en primer lugar, principios económicos; era una aplicación a la economía de principios cuyo campo de aplicación se suponía mucho más amplio".[6] esta concepción tiene su base histórica principalmente en el siglo XVIII, que presencia los comienzos de la Revolución Industrial, que se manifiesta por una gran multiplicación de pequeños talleres y empresas, una gradual liberalización del orden económico mediante la abolición de la servidumbre en las áreas rurales y la destrucción de los gremios artesanales en la ciudad y las restricciones impuestas a la nobleza y al monarca absoluto con el surgimiento de cuerpos legislativos representativos de la nueva clase burguesa en ascenso.

El concepto de riqueza contiene por lo tanto ciertas connotaciones derivadas, no obstante el tiempo transcurrido, de las circunstancias y del pensamiento de la época que le dio origen. La idea de riqueza se refiere, en efecto, a una situación potencial óptima que podría llegar a alcanzarse, o a la que se tendería como límite, si la sociedad se organizara de acuerdo con un orden individualista "natural", de manera tal que nada obstaculizara un aprovechamiento óptimo de los recursos de que dispone. Esta afirmación se refiere unilateralmente a los recursos productivos disponibles, y a la instauración de un orden económico, social y político utópico o final que daría como resultado, por la mecánica natural de su funcionamiento, un estado o situación óptima y máxima. La idea de desarrollo se centra, en cambio, en el proceso permanente y acumulativo de cambio y transformación de la estructura económica y social, en lugar de referirse a las condiciones que requiere el funcionamiento óptimo de un determinado sistema o mecanismo económico.

Evolución es una idea que tiene un origen y una connotación esencialmente biológicos, e implica la noción de secuencia natural de cambio, de mutación gradual y espontánea; de hecho, es un concepto derivado de las teorías evolucionistas (Lamarck, Lyell y sobre todo Darwin) y coincide en cierto modo con la expansión de la economía capitalista durante el siglo XIX.

[5] Adolf Wagner, *Les Fondements de l'Economie Politique*, vol. I, 1904, pp. 1 a 8.

[6] J. R. Hicks, *Essays in World Economics*, Oxford University Press, Londres, 1959, p. xii.

La concepción evolucionista del proceso económico es de fundamental importancia para la corriente de pensamiento económico neoclásico que se inicia después de 1870, y que se prolonga hasta nuestros días, pues justifica el método de análisis marginal del equilibrio general y parcial que caracteriza a esta escuela. Si el proceso de evolución económica se concibe como un proceso de mutación gradual, espontánea y continua, si como expresa el epígrafe de la obra cumbre de Alfred Marshall (1890) —*natura non facit saltum*— entonces dicho proceso puede examinarse en términos de variaciones infinitamente pequeñas de elementos parciales del sistema. Es la base y justificación del *caeteris paribus*, el supuesto que todo lo demás permanece constante cuando se altera una de las variables, pilar fundamental del instrumental analítico neoclásico parcial y general, micro y macroeconómico.

La idea de desarrollo no comparte la noción de naturalidad y espontaneidad que encierra la concepción evolucionista, ni la de mutación gradual y continua. Por el contrario, el desarrollo exige transformaciones profundas y deliberadas, cambios estructurales e institucionales, un proceso discontinuo de desequilibrios más que de equilibrio. Existe, pues, una discrepancia metodológica fundamental entre lo que requiere el análisis del desarrollo y lo que ofrece la teoría neoclásica.

Otro concepto muy estrechamente asociado al anterior en esta misma escuela de pensamiento es la noción de *progreso* desarrollada en la segunda mitad del siglo XVIII y que tuvo uno de sus más caracterizados expositores en Condorat; se introduce así una nota optimista y secularizadora; por otro lado está ligada directamente a la aplicación de la ciencia a las actividades productivas, a la incorporación de nuevas técnicas y métodos y, en general, a la modernización de las instituciones sociales y de las formas de vida. El auge del capitalismo en el siglo XIX estuvo estrechamente vinculado a este tipo de fenómenos; tanto es así, que la innovación técnica se concebía como la fuerza motriz del capitalismo y como un fenómeno inherente a la mecánica de este sistema. Permitía, por lo tanto, que en el plano teórico, los economistas neoclásicos se despreocuparan de las leyes de la dinámica del sistema, y concentraran su atención sobre el comportamiento de las unidades económicas individuales, y el papel que correspondía a los mercados y al sistema de precios como instrumento de asignación de los recursos productivos y de las remuneraciones a los factores productivos.

El concepto de progreso que esta corriente presupone implícitamente en su visión optimista del desarrollo capitalista, es sin duda parte de la idea de desarrollo, puesto que ésta se refiere igualmente a la preocupación por el adelanto técnico y la aplicación de nuevos métodos para el mejor aprovechamiento del potencial productivo; pero no comparte con ella la misma visión optimista y automática que le permitía suponer que en el adelanto técnico residía la causa fundamental del avance económico. Se preocupa además seriamente por los efectos que el avance técnico tiene, desde el punto de vista de la capacidad de acumulación, sobre la distribución del ingreso y la asignación de recursos, aspectos un tanto ajenos a la idea de progreso.

Un concepto más reciente, asociado estrechamente a la teoría macroeconómica, es el de *crecimiento*. En cierto modo, es similar al concepto de evolución,

por lo menos en lo que se refiere al aspecto de mutación gradual y continua que le es inherente; también incorpora el de progreso, en el sentido de acentuar la importancia fundamental de las innovaciones técnicas en el proceso de crecimiento. Sin embargo, como surge de teorías que tienen su origen en la preocupación por las dificultades que enfrenta el capitalismo maduro en las décadas de 1920 y 1930, no comparte la visión optimista de la expansión del capitalismo inherente a las nociones de evolución y progreso, propias de la escuela neoclásica. La teoría del crecimiento nace, en efecto, de la preocupación por las crisis y el desempleo, y la aparente tendencia al estancamiento del sistema capitalista. Tal problemática exige un análisis del comportamiento de conjunto del sistema económico, como lo hicieron los clásicos, y lleva a destacar la importancia de la acción deliberada de la política económica para mantener un ritmo expansivo que asegure la ocupación plena.

La preocupación por el crecimiento del ingreso, de la capacidad productiva y de la ocupación, constituyen evidentemente el núcleo esencial de la temática del desarrollo; pero su método de análisis macrodinámico está esencialmente en la misma línea de las escuelas clásica y neoclásica. Por consiguiente en las teorías del crecimiento no aparecen las ideas de diferenciación del sistema productivo, de cambios institucionales, de dependencia externa y otras propias del desarrollo.

Desde el punto de vista de la teoría y del análisis del crecimiento, un país subdesarrollado se concibe como una situación de atraso, de desfase con respecto a situaciones más avanzadas; como si se tratara de una carrera en la cual unos están más adelantados y otros van quedando rezagados, pero donde todos compiten en una misma pista, persiguiendo una misma meta, con idénticas reglas de juego para todos y sin relaciones de ninguna especie *entre* los competidores. Los *rankings* de países en función de su ingreso por habitante constituyen la mejor ilustración gráfica de esta noción implícita en el enfoque del crecimiento.

Las nociones de subdesarrollo y desarrollo conducen a una apreciación muy diferente, pues según ellas las economías desarrolladas tienen una conformación estructural distinta de la que caracteriza a las subdesarrolladas, ya que la estructura de estas últimas es en medida significativa una resultante de las relaciones que existieron históricamente y perduran actualmente entre ambos grupos de países. Manteniendo el símil deportivo se trataría más bien de competidores de género diferente, que corren por pistas de diversa naturaleza, con objetivos disímiles y con distintas reglas de juego, pero impuestas en gran medida por uno de los grupos de competidores; en otras palabras, los mecanismos de acumulación, de avance tecnológico, de asignación de recursos, de repartición del ingreso, etc., son de diferente naturaleza en uno y otro caso; y existen vinculaciones entre los dos grupos que tienden a favorecer a uno de ellos en beneficio del otro.

El concepto de *industrialización* es en realidad, dentro de esta familia de nociones, el antecedente más inmediato del de desarrollo económico. El desarrollo de la industria fue el aspecto más llamativo y dinámico tanto en los países avanzados como en los subdesarrollados, de manera tal que durante algún tiempo el desarrollo industrial se consideró incluso sinónimo de desarrollo económico. No es un proceso que se haya dado necesariamente y en forma

espontánea, ni ha sido por lo general gradual ni armónico; se tradujo de hecho en la expansión acelerada de una parte del sistema económico y de esa manera impulsó un cambio estructural en dicho sistema.

La noción de industrialización, concebida como un proceso deliberado, tiene antecedentes muy antiguos. Nace generalmente como resultado del atraso relativo de determinados países frente a otros que han avanzado sustancialmente en el proceso de industrialización, y postula una política proteccionista frente a las potencias industriales. Es el caso de Estados Unidos, a mediados del siglo pasado y, posteriormente, de Alemania y de Japón frente al crecimiento y expansión geográfica del potencial industrial de Inglaterra. Tiene sus exponentes principales en Hamilton[7] en Estados Unidos, en List[8] y en la escuela histórica alemana.

En el siglo XX el retraso en la evolución del capitalismo en Rusia, y la revolución política registrada en ese país, posibilitan la creación de una economía socialista planificada, dedicada fundamentalmente a la organización acelerada de una economía industrial. Marx y Lenin —sobre todo este último— son los principales exponentes del pensamiento económico que se percibe detrás de estos esfuerzos por constituirse en una potencia industrial moderna.

El atraso de Alemania e Italia en su desarrollo industrial frente a las demás potencias europeas —consecuencia en parte de la primera guerra mundial y del período de desajuste económico posterior— impulsa a los regímenes nazi y fascista respectivamente, a estimular en forma considerable la industria, tanto para convertirse en potencias bélicas como para lograr un elevado grado de autosuficiencia.

En América Latina, como ya antes se señaló, la década de 1930 es también un período de importantes esfuerzos en materia de industrialización. La base histórica de esta política es la necesidad de diversificar las economías de la región para superar la dependencia externa; constituyó su impulso más inmediato la crisis de 1930, que induce a los países más importantes del área a un proceso acelerado de sustitución de productos manufacturados de importación. Las políticas anticíclicas y proteccionistas de países industriales, así como la influencia ideológica del socialismo, del *New Deal*, el fascismo y el nazismo, influyen considerablemente sobre las medidas de industrialización que se adoptan en América Latina.

Es un hecho histórico irrefutable que las sociedades donde se alcanzaron niveles de vida y de confort más elevados y un mejoramiento de las oportunidades sociales, son las que atravesaron por una gran expansión de su actividad manufacturera, una Revolución Industrial y la consiguiente transformación integral de su vida social. Sólo un pequeño número de países y una escasa proporción de la población mundial han experimentado ese proceso y alcanzado niveles elevados de vida. En contraste, más de la mitad de la población mundial se debate en medio de una miseria similar o peor aún de la que prevalecía en Europa hace doscientos años. Y sin embargo, en medio de esa miseria, en los sectores vinculados directa o indirectamente a las actividades exportadoras

[7] Alexander Hamilton, *Works*, H. C. Lodge, Nueva York, 12 vols., 1904.

[8] Federico List, *Economía nacional*, trad. castellana y prólogo de Manuel Sánchez Sarto, Fondo de Cultura Económica, México, 1942.

o industriales de los países subdesarrollados —prolongaciones ambas de la Revolución Industrial en las economías periféricas— algunos grupos sociales alcanzan niveles de vida similares o más elevados que en los propios países industriales. Esto se refleja en una aguda desigualdad en la distribución del ingreso personal, en pequeños islotes sociales y regionales de gran riqueza en medio de un mar de extrema pobreza; se ha estimado que el ingreso medio del 5 por ciento de la población de más altos ingresos es 20 veces mayor que el ingreso medio del 50 por ciento de la población de menores ingresos en América Latina.[9] Lo anterior revela que la Revolución Industrial produjo efectos pronunciadamente desiguales no sólo entre los países donde se originó y aquellos a los que se propagó, sino incluso, en el caso de estos últimos, entre las regiones y los sectores económicos y sociales vinculados a las economías industriales céntricas y el resto del sistema. La Revolución Industrial y la naturaleza asimétrica de sus efectos, constituyen con toda evidencia una de las cuestiones centrales de la temática del subdesarrollo. En efecto, para llegar a comprenderla en toda su complejidad y consecuencias conviene efectuar un estudio de la Revolución Industrial, tanto en su fase de gestación y desarrollo inicial en Inglaterra, entre 1750 y 1850 aproximadamente, como en su fase de propagación a todas las áreas del mundo; durante esta última se gestaron por una parte las condiciones que permitieron a otro pequeño grupo de países —Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelandia— llegar a niveles de vida muy elevados y a un desarrollo muy avanzado, mientras la gran mayoría, por otra, adquiría la conformación característica del subdesarrollo.[10]

En todo caso, el criterio de identificar la industrialización con el desarrollo y los elevados niveles de vida, claramente perceptible en la realidad histórica moderna, llevó a los países subdesarrollados, luego de la segunda guerra mundial, a insistir sobre políticas deliberadas de avance industrial. Por entonces se tendió a asimilar con demasiada facilidad la industrialización al desarrollo. Aunque cada día parece más evidente que no es estrictamente correcto, no deja de ser cierto que el progreso industrial, en mayor o menor medida, siempre estuvo asociado al desarrollo económico, y que también lo estuvieron, a mediano o a largo plazo, algunas de sus secuelas típicas: la urbanización, la monetización de las transacciones económicas, el trabajo asalariado, la sindicación, la seguridad social, la mayor independencia individual dentro de la sociedad, la reducción en el tamaño de las familias, el trabajo femenino remunerado, la elevación de los niveles medios de vida, las mayores oportunidades sociales, económicas y políticas, etcétera.

Muchos países de América Latina cuentan ya con una experiencia de más de tres décadas de una política de desarrollo basada fundamentalmente en la industrialización; a lo largo de este período, se presentaron muchas de las secuelas típicas del proceso que se acaban de enumerar. También es cierto que se lograron tasas de crecimiento del ingreso por habitante relativamente elevadas

9 CEPAL, *El desarrollo económico de América Latina en la posguerra*, Nueva York, noviembre, 1963, p. 55 y cuadro 54.

10 El análisis pormenorizado del proceso originario de la Revolución Industrial y de su propagación internacional, con efectos tan disímiles en uno y otro grupo de países, se efectúa en la parte II de este libro.

en algunos países; no obstante, la distancia que separa el nivel medio de vida del habitante latinoamericano de los predominantes en los países avanzados, no parece haberse reducido, y hasta es posible que se haya distanciado.[11] Sin embargo, esta comparación, de suyo significativa, no es la que más interesa.

Los resultados del esfuerzo realizado durante las últimas décadas deben analizarse a la luz de los problemas que se pretendían superar con el esfuerzo de desarrollo industrial. La industrialización ha significado, sin lugar a dudas, una diversificación muy importante de la estructura productiva; sin embargo, no se obtuvo el efecto esperado de esta diversificación en cuanto a reducir la dependencia externa de las economías latinoamericanas, y tampoco se logró obtener a través de este cambio estructural una capacidad de crecimiento autosostenido. El hecho es que durante la última década, cuando las condiciones del mercado internacional de productos básicos dejaron de ser favorables a América Latina, las economías de la región han venido reduciendo su ritmo de crecimiento hasta niveles apenas superiores al crecimiento de la población. Por otra parte, si bien los niveles medios de vida han experimentado incrementos sustanciales en muchos países, no es menos cierto que las condiciones de vida de la gran mayoría de la población continúan siendo extremadamente precarias. En realidad, el proceso de industrialización no consiguió, directamente ni a través de sus efectos indirectos, proporcionar niveles de vida razonables para amplios sectores de la población. Los indicadores de la distribución del ingreso revelan que no se produjeron cambios importantes, por lo menos durante la última década. Los índices de las condiciones sociales de la población, por su parte, continúan acusando deficiencias abismales en materia de nutrición, consumo de manufacturas básicas, salud, vivienda y educación. La especialización de las economías latinoamericanas en la exportación de unos pocos productos básicos continúa siendo la característica fundamental de su comercio exterior.

Estos hechos, que se vienen reconociendo en forma creciente, han puesto en duda la esperanza de que el proceso de industrialización tuviera como consecuencia un rápido y generalizado mejoramiento de las condiciones de vida.[12] Y por otro lado originaron respuestas de tipo pragmático: se intensificaron los esfuerzos de desarrollo "social", acentuándose la orientación de los recursos hacia áreas como vivienda, salud, y educación, para procurar una mejora directa de las condiciones de vida de la población a través de la expansión de esos servicios; acentúase también la preocupación por el crecimiento demográfico; se da una nueva importancia al logro de la modernización y al aumento de la productividad, así como a las condiciones de vida en las áreas rurales; se trata de impulsar la planificación, y se procura ampliar los programas de cooperación internacional.

Por otra parte, también surgen respuestas intelectuales. Así en el mundo académico, que permaneció durante largo tiempo poco menos que insensible ante los problemas del subdesarrollo, se intensifican las investigaciones sobre estos temas y proliferan las instituciones interesadas tanto en los países centrales

11 L. J. Zimmerman, *Países pobres, países ricos*, trad. de Francisco González Aramburu, Siglo XXI Editores, México, 1966, cap. II.

12 Osvaldo Sunkel, "El trasfondo estructural de los problemas del desarrollo latinoamericano", en *El Trimestre Económico*, México, enero-marzo, 1967, núm. 133.

como en los periféricos. Se fueron desarrollando así interpretaciones y teorías acerca de la problemática planteada; por ello es conveniente analizar los enfoques que ahora se utilizan y las posiciones que se adoptan en materia de política del desarrollo.

3. ENFOQUES ACTUALES

El análisis de conceptos históricamente equivalentes al de desarrollo económico permitió observar cómo cada uno de ellos refleja, en realidad, una corriente de pensamiento. Muestra al mismo tiempo cómo se asocian tanto a la problemática concreta que cada corriente trata de expresar, como al trasfondo filosófico y cultural dentro del cual se desarrolló la misma. Este enfoque filosófico general y la percepción de su marco cultural, podría denominarse "visión"; y en ésta convendría destacar dos aspectos: el ideológico y el metodológico.

Toda corriente de pensamiento, en efecto, implica una visión del deber ser, una aspiración, un elemento prospectivo; en suma, una ideología. Y por otra parte llega a conclusiones por el empleo de determinado método de análisis. Por consiguiente, si se desea realizar un estudio de los principales enfoques actuales del desarrollo será necesario examinar dichas posiciones desde un punto de vista ideológico y también metodológico, indispensable para definir cada posición en cuanto a los objetivos, metas y aspiraciones que se supone deberá satisfacer el desarrollo; es decir, el desarrollo concebido en su sentido ideológico o prospectivo. Y para lograrlo deberá tenerse una perfecta claridad respecto del método analítico a utilizar en el examen del desarrollo.

La circunstancia de que no se realice este tipo de análisis o se descuiden estos aspectos, no implica ausencia de una posición ideológica y metodológica frente a estos problemas. Como ya se ha visto, la admisión de cualquier concepto implica necesariamente adoptar una determinada posición. Y la única forma de que ésta adquiera verdadera seriedad y objetividad es admitirla de modo explícito, para así poder escoger en forma perfectamente consciente la ideología y el método que corresponden a la posición adoptada por cada observador. Colocarse en una posición presuntamente "neutral", negándose a precisarla, no lleva a una mayor objetividad sino, por el contrario, puede conducir a aceptar, de manera acrítica o inconsciente, las posiciones implícitas en alguna de esas corrientes de pensamiento existentes.[18]

Desde el punto de vista antes enunciado, parece pues conveniente clasificar en tres las principales tendencias entre las que se preocupan actualmente del desarrollo: las que lo conciben como crecimiento; las que lo perciben como un estado o etapa, y las que enfocan el desarrollo como un proceso de cambio estructural global.

a] *El desarrollo como crecimiento*

Los autores que conciben el fenómeno del desarrollo como un proceso de crecimiento, suelen definir el nivel de desarrollo en términos de ingreso por habi-

18 Este tema se desarrolla *in extenso* en el capítulo I de la parte III.

tante, y el proceso de desarrollo en términos de tasa de crecimiento. El ingreso por habitante es para esta escuela el indicador, o medida, más adecuado para definir el nivel y ritmo de desarrollo. Este mismo criterio lleva también a establecer nóminas de países ordenados según su nivel de ingreso medio por habitante, de donde se deduce en seguida que aquellos que están por encima de cierto límite arbitrariamente escogido serán considerados países desarrollados, y poco desarrollados los que están por debajo del mismo.

Quienes comparten estas ideas han estado, por lo general, muy influenciados por las modernas teorías macrodinámicas, corriente anglosajona derivada fundamentalmente de Keynes, a la que ya se hizo antes referencia y se analiza detalladamente en la parte III. Este notable economista, que vivió en medio de una profunda y prolongada depresión económica, una de cuyas manifestaciones era un desempleo masivo sin precedentes, veía la realidad de su época en función de la necesidad de superarlo.[14] Pone el acento, por consiguiente, sobre la influencia que podría tener una política de gastos públicos compensatorios para poner en movimiento un sistema económico, algunas de cuyas características principales eran la desocupación de recursos humanos y la capacidad productiva ociosa. Como su análisis es a corto plazo, Keynes no considera el efecto de la inversión sobre la capacidad productiva; por lo demás, el ciclo tenía precisamente como consecuencia dejar ociosa una considerable proporción de la capacidad productiva instalada. Sin embargo, cuando se analizan las características del ciclo económico y sus efectos a largo plazo, el sistema parece presentar una tendencia a ahorrar que excede los estímulos a invertir, de manera tal que el nivel de gastos tiende a ser inferior al necesario para obtener un estado de ocupación plena de los factores productivos. Algunos autores posteriores comenzaron a preocuparse del vínculo que podría existir entre los estímulos a la inversión, el crecimiento del ingreso y la ocupación. Domar observó, en efecto, que si las inversiones se mantienen estacionarias, no se agrega demanda efectiva adicional; en tanto que, simultáneamente, dichas inversiones generan capacidad productiva adicional, creándose así un desequilibrio entre demanda y oferta globales. En otras palabras, para que exista una expansión de la demanda efectiva es indispensable que la inversión de cada período sea mayor que la del período anterior; sólo un incremento de la inversión genera incrementos de la demanda efectiva. En cambio, cualquier nivel de inversión, mayor o menor que en años precedentes, constituye una ampliación de la capacidad productiva.[15] En consecuencia, una economía debe mantener una tasa creciente de inversión para evitar una tendencia al desempleo a largo plazo y debe alcanzar un nivel determinado para que el crecimiento de la inversión posibilite adiciones de capacidad productiva e incrementos de la demanda efectiva coincidentes, de tal modo que no se produzcan presiones inflacionarias o deflacionarias. La preocupación fundamental de la teoría del crecimiento se centra por ello sobre la influencia que tiene la inversión sobre el crecimiento del ingreso, el equilibrio dinámico y la ocupación.

No obstante el origen tan preciso y particular de las teorías del crecimiento

[14] Véase parte III, capítulo V, "El pensamiento keynesiano".

[15] Véase más adelante el capítulo V de la tercera parte, sobre el pensamiento keynesiano y los modelos de Harrod y Domar.

y la absoluta carencia de preocupaciones sobre el desarrollo, esta corriente de ideas ha ejercido gran influencia sobre el análisis y las políticas de desarrollo. Ello se debió en gran parte al acento que pone sobre la inversión, y esto permite asociarla fácilmente con la escasez de capitales considerada comúnmente como el problema básico de los países subdesarrollados; en efecto, la teoría del crecimiento constituye de este modo una explicación del nivel de subdesarrollo y de la lentitud del proceso de desarrollo debido a la falta de capitales. Por otra parte, las teorías del crecimiento asignaron un papel fundamental al Estado en la política económica, ya sea para que estimule las inversiones privadas o realice nuevas inversiones públicas, o para que mantenga, en general, un nivel de gastos públicos elevados, según la situación de la demanda efectiva. Esta nueva concepción del papel del Estado tuvo importancia para justificar la ampliación de las actividades y funciones del sector público en las economías subdesarrolladas. Finalmente, el método macroeconómico utilizado por la teoría del crecimiento representó un avance considerable sobre el microeconómico, pues permitió destacar, dentro de una visión dinámica y de conjunto del sistema económico, algunas de las cuestiones centrales del desarrollo: el nivel comparativo de ingresos, el ritmo de crecimiento, el papel del sector público, etc.

Numerosos son los autores que adoptan como punto de partida las teorías del crecimiento para analizar aspectos del desarrollo y casi todos ellos centran su atención sobre cuestiones relacionadas con la inversión; temas tales como determinar la tasa de inversión, el financiamiento externo, los criterios de prioridad en la asignación de recursos, la movilización de los ahorros internos, etc., constituyen la preocupación fundamental de quienes piensan en el desarrollo como si fuera un problema de crecimiento.

Por cierto que este tipo de pensamiento tiene una influencia muy decisiva sobre los modelos que se utilizan para la elaboración de planes en los países subdesarrollados. Estos planes llaman sistemáticamente la atención sobre la necesidad de incrementar las inversiones y distribuirlas de cierta manera para lograr un determinado ritmo de crecimiento del ingreso por habitante. Se destaca la elaboración de proyectos y programas concebidos como esfuerzo de inversión y de aumento de la producción, y la obtención de recursos financieros tanto internos como externos para solventar el mayor nivel de inversión. En estos planes, y en toda la bibliografía vinculada a esta concepción, prácticamente se ignoran los aspectos relacionados con la productividad de las inversiones, las condiciones institucionales, sociales, políticas y culturales que influyen sobre el efecto y el grado de utilización de la capacidad productiva de los recursos humanos y de los naturales, así como las consecuencias de dichas inversiones sobre las condiciones de vida de la población, la distribución del ingreso, la concentración regional de la actividad económica, etcétera.

Tampoco se procura precisar las consecuencias que tendrá el aumento de las inversiones sobre la estructura económica, política y social. Se admite, en efecto, que hay un sistema económico que funciona tal como lo suponen la teoría neoclásica y keynesiana. El problema de estos países aparece así reducido casi enteramente al de una mayor capacidad de acumulación, y su desarrollo quedaría asegurado con la elevación de las tasas de ahorro e inversión.

Cuando dicho pronóstico implícito no se cumple, como ocurre con mucha

frecuencia, ello se atribuye a que el sistema económico es, en algún sentido, "anormal", o se pretende que presenta desviaciones con respecto a cómo debería ser el sistema. La reacción del economista frente a dicha situación tiende a atribuir tales problemas, institucionales o políticos, a la falta de liderazgo, cuando no a situaciones vinculadas a actitudes y valores, cuestiones todas que escapan al ámbito del economista y, por consiguiente, no le corresponde considerar.

Esto implica una posición metodológica similar a la que aparece en las escuelas clásica y neoclásica, es decir, el mismo tipo de mecanicismo que concibe al sistema económico en términos de determinadas fuerzas que producen ciertos equilibrios a través de mercados, que funcionan total o parcialmente en forma libre y permiten que se efectúen dichos procesos de ajuste. Si surgen razones de tipo institucional, u otras, que obstaculizan el funcionamiento del mecanismo económico, o que distorsionen sus efectos, entonces ya no se trataría de un problema económico y por consiguiente debe ser transferido al ámbito político.

Por otra parte, el problema del subdesarrollo se enfoca como un proceso de perfeccionamiento desde formas primitivas de actividad del sistema económico hacia formas más modernas y perfectas, como las que idealmente existen en los países desarrollados. Desde el punto de vista prospectivo o ideológico esta corriente admite en realidad que el objetivo del desarrollo es llegar a tener el mismo tipo de sistema económico, social y político que el existente en los países de alto grado de desarrollo, es decir, implícitamente, consiste en concebir el desarrollo como un proceso de avance hacia el capitalismo maduro.

En síntesis, quienes consideran el desarrollo como un proceso de crecimiento, lo encaran tácitamente a partir de una teoría desarrollada y perfeccionada acorde con los requisitos ideológicos y metodológicos de economías capitalistas avanzadas. Pero como existe evidentemente una relación entre inversión y crecimiento (macroeconómico) y entre "eficiencia" y crecimiento (microeconomía) en todo sistema económico, parecería que dicha teoría es también adecuada para interpretar la problemática del subdesarrollo. Se parte, en consecuencia, de un modelo o teoría abstraída de cierta realidad, con determinadas preocupaciones e ideales, y luego se trata de percibir la realidad del subdesarrollo a la luz de aquella teoría.

b] *El subdesarrollo como etapa*

En contraste con la noción del desarrollo como crecimiento, que es un enfoque enteramente deductivo, hay otra corriente de pensamiento que, sin apartarse demasiado de su contenido ideológico y metodológico, procede en cierto sentido en forma inversa, es decir, adopta la vía inductiva. Se trata de autores que observaron objetivamente las características que, con frecuencia, presentan las economías subdesarrolladas y han centrado luego su atención con preferencia sobre alguna de ellas, convirtiéndola en seguida en el pilar de su interpretación del subdesarrollo y en la base de su estrategia de desarrollo.

Se ha señalado, por ejemplo, que se trataría de economías donde existe un excedente generalizado de mano de obra (W. Arthur Lewis); países cuya es-

tructura productiva se encuentra escasamente diversificada (Colin Clark); poblaciones que carecen de las actitudes, motivaciones, valores y rasgos de personalidad que permiten desarrollar la iniciativa y el "logro" personal (Mc Clelland, Hagen); una situación de mercados insuficientes derivada de la escasa productividad prevaleciente cuando falta capital ("el círculo vicioso de la pobreza" de Rosenstein-Rodan y Nurkse); falta de capacidad para tomar decisiones de inversión aun cuando existen oportunidades y recursos (Hirschman); tasas muy aceleradas de crecimiento demográfico que implican poco o ningún ahorro neto disponible para acelerar el proceso de acumulación productiva (Leibenstein, Nelson), etc.

Partiendo de una de estas caracterizaciones del subdesarrollo, concebida como "el" problema del subdesarrollo, se elaboraron teorías que explican el estado o etapa de subdesarrollo; y de estas teorías, a su vez, se extraen las correspondientes conclusiones respecto de la política a seguir. Nurkse, por ejemplo, partiendo de la observación de Lewis sobre el excedente de mano de obra y de la de Rosenstein-Rodan sobre la necesidad de un esfuerzo masivo y simultáneo de inversiones que permita aprovechar las economías externas y crear un mercado para impulsar el desarrollo, liga ambos fenómenos para demostrar cómo dicho esfuerzo masivo de inversiones puede realizarse aprovechando el excedente de recursos humanos y siguiendo una política de desarrollo equilibrado. Hirschman, por su parte, propone una estrategia de desarrollo desequilibrado, a fin de forzar decisiones que de otro modo no se tomarían, etc.

A este mismo cuerpo de teorías parciales del subdesarrollo, concebidas como explicaciones de una etapa o situación particular, corresponden también algunos esfuerzos de generalización, como la teoría del dualismo sociológico de Boeke, y los enfoques de Rostow y de Germani, que conciben el desarrollo como una secuencia de etapas históricas que son, por lo general, las mismas que pueden observarse en la evolución de los países actualmente desarrollados. Se parte de ciertas características, o de algún rasgo particular, de sociedades llamadas primitivas, tradicionales, duales o subdesarrolladas, para demostrar, o más bien para señalar descriptivamente, cómo a través de diversas etapas de superación de esas formas primitivas, tradicionales o precarias de la estructura social, y de un cambio de actitudes, de valores y de política se puede llegar a la sociedad moderna, equivalente a la de los países desarrollados e industrializados.

Este tipo de enfoque ha suscitado también numerosos esfuerzos y políticas recientes en materia de desarrollo, concebidos todos como esfuerzos de *modernización*. Trátase de programas como el desarrollo de la comunidad, la racionalización de la administración pública, los esfuerzos por introducir la preocupación por la productividad en la empresa y, en general, el hincapié en la racionalización o modernización en el sentido de los valores, actitudes, instituciones y organizaciones de las sociedades desarrolladas.

En los autores que siguen estas formas de análisis de los problemas del desarrollo, se observa, en general, que este proceso es concebido como una sucesión de etapas que se recorren desde la más primitiva o tradicional a la más desarrollada o moderna, pasando por varios niveles o estadios intermedios que tienen determinadas características. Se podría afirmar entonces que la nota común de estos autores en cuanto a método es, por una parte, la aplicación de esta se-

cuencia descriptiva como forma de analizar el proceso de desarrollo, y por la otra, el carácter parcial de las teorías, en el sentido de asignar el carácter de variable causal básica a *una* de las características del subdesarrollo. En cuanto al contenido ideológico subyacente en esta escuela, se trata también, como en el caso anterior, de concebir el desarrollo de las sociedades subdesarrolladas como el camino hacia el tipo de sociedad que se concibe, implícita o explícitamente, como ejemplo o ideal: la moderna sociedad industrial.

El enfoque anterior, que permite lo que podría denominarse "teorías del subdesarrollo", representa de todos modos un avance considerable con respecto al enfoque del desarrollo como crecimiento, puesto que incorpora al análisis —como elemento central— algunas características destacadas de las economías subdesarrolladas. Además, no se limita a los aspectos económicos sino que considera igualmente los de orden institucional y social como variables importantes en el análisis. Sin embargo, cuando se exagera la preponderancia de alguna de las características del subdesarrollo en detrimento de las restantes, y se trata aisladamente la variable escogida como elemento causal unívoco del proceso, se cae en una visión parcial y mecanicista, que si bien puede iluminar algunas facetas del fenómeno, no logra integrarse como un elemento de la explicación del proceso en su conjunto.

Por la misma razón las explicaciones del tipo "sucesión de etapas" —en cada una de las cuales prevalece una de las características del fenómeno— resultan descriptivas y sin capacidad analítica para explicar el paso de una etapa a otra, es decir, el proceso de cambio estructural.[16]

c] *El desarrollo como un proceso de cambio estructural global*

Muchos países de América Latina vienen realizando desde hace varias décadas esfuerzos importantes de mejoramiento económico y social; se avanzó considerablemente en materia de industrialización, así como también en la realización de inversiones de infraestructura. Se hicieron progresos importantes en materia de planificación, y se llevaron a cabo amplias actividades de racionalización y de modernización en la administración pública, en el sector empresarial, en ciertas áreas rurales, en los servicios sociales. Además fueron considerables las inversiones para la expansión de los servicios educativos, de salud y vivienda.

No obstante, es de todos conocido que en estos países no se llegó todavía a un proceso de crecimiento acumulativo y acelerado; además siguen prevaleciendo muchas de las características que en la discusión inicial de la problemática del desarrollo se consideraron como aspectos esenciales del subdesarrollo, tales como la dependencia externa, la desigualdad económica, social y cultural, la falta de participación social de grupos significativos, la inseguridad y desigualdad de oportunidades, etc. Aparte de esta realidad, y no obstante los esfuerzos realizados, también se viene observando en la última década una tendencia ha-

[16] Una buena síntesis del conjunto de teorías que conciben el desarrollo como una etapa o sucesión de etapas, y que Higgins denomina "teorías del subdesarrollo", puede encontrarse en B. Higgins, *Economic Development: Principles, Problems and Policies*, Norton, Nueva York, 1959, parte 4.

cia el estancamiento del proceso de industrialización y crecimiento de los países latinoamericanos.[17]

Acentúase así en años recientes un esfuerzo de crítica con respecto a los supuestos de los modelos y teorías analíticas en uso. Se avanzó en el conocimiento de la realidad latinoamericana, apreciándose cada vez mejor sus desviaciones con respecto a los supuestos de las teorías que informaban las políticas seguidas. Éste ha sido particularmente el caso de la crítica de los programas de estabilización aplicados en diversos países de la región durante la última década. Se acentuó el hincapié sobre los aspectos estructurales de las economías latinoamericanas, entendiendo por ello principalmente el legado de instituciones económicas, sociales, políticas y culturales heredadas de períodos históricos anteriores, procurando concebir su evolución no sólo en términos de una unidad política y geográfica aislada, sino con consideración explícita del contexto internacional en que se originaron.

Concretamente se ha señalado que los esfuerzos de inversión y de industrialización, por ejemplo, no lograrán los efectos esperados, o deseados, cuando prevalecen en algunos sectores de la economía, como en la agricultura, estructuras e instituciones que dificultan el avance tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la utilización eficiente de los recursos, y que tienden a agudizar la concentración del ingreso y la desigualdad de oportunidades. Se ha observado igualmente que los sistemas educacionales no están orientados hacia la formación de mano de obra calificada que pueda participar adecuadamente en el proceso productivo. Por otro lado, también se ha insistido sobre el hecho de que la forma característica que ha tomado el sistema tributario de nuestros países no permite que se haga, a través de la política fiscal, una contribución sustancial al mejoramiento de la distribución del ingreso. Ante el éxito relativamente escaso de los esfuerzos realizados desde el punto de vista del cambio estructural y el mejor conocimiento que se tiene sobre estos y otros aspectos de la estructura económica e institucional de nuestras economías y sociedades, se ha venido insistiendo cada vez más en la necesidad de transformaciones profundas, de reformas estructurales, que permitan que el funcionamiento y expansión del sistema económico produzca como resultado un proceso más dinámico y más justo. A través de la obra realizada principalmente por la CEPAL y por diversos autores individuales vinculados en una u otra forma a esta institución, se ha llegado a identificar así en los últimos años una corriente de pensamiento latinoamericano sobre estos asuntos, denominada "estructuralista". Ésta pone el acento de la política de desarrollo sobre un conjunto de reformas estructurales, en la función del Estado como orientador, promotor y planificador, y en una reforma y ampliación sustancial de las modalidades de financiamiento externo y del comercio internacional. Esta corriente de ideas tuvo probablemente su culminación política en 1961, en la Carta de Punta del Este y en la concepción inicial —y nunca realizada— de la Alianza para el Progreso. En esa ocasión, en efecto, los gobiernos latinoamericanos, dentro de un nuevo esquema de cooperación internacional *multilateral* con Estados Unidos, expresaron su decisión de

17 CEPAL, *El desarrollo económico de América Latina en la posguerra*, Naciones Unidas, Nueva York, 1963.

impulsar y realizar ese conjunto de políticas, utilizando la planificación como instrumento para plasmarlas en la realidad.

Se ha hecho evidente en los últimos años que los propósitos, tanto internos como internacionales, planteados en esa ocasión ni siquiera han sido emprendidos, lo fueron en forma muy superficial y tímida, o cuando se llevaron adelante no brindaron resultados satisfactorios. Muchos países, incluso, han abandonado explícitamente su adhesión formal a los postulados entonces afirmados, y parece cada vez más notorio que las políticas de reforma estructural, así como los esfuerzos de planificación que habían estado vigentes en América Latina en años recientes pierden impulso y no logran traducirse en realidades políticas concretas y eficaces.

En los últimos años, y como consecuencia de una cierta frustración de las políticas de desarrollo nacionales y de la cooperación internacional, los especialistas han llegado a una percepción cada vez más clara de que ese conjunto de políticas y de medidas fueron esbozadas a partir de modelos demasiado simplistas y unilaterales. Por ejemplo, no había una concepción de estrategia política que tomara debidamente en cuenta las fuerzas con las cuales se podía contar para llevarlas a cabo, así como los grupos que presumiblemente se opondrían a ellas; tampoco se percibía claramente la naturaleza estratégica de las vinculaciones económicas sociales, políticas y culturales externas. La percepción de estas formas de interinfluencias internas y externas evidentes entre las condiciones políticas y económicas, que se expresan concretamente por las características estructurales de una sociedad, ha impulsado a algunos a pensar en la necesidad de estudiarlas orgánicamente con una visión de totalidad que incluya no sólo los elementos económicos e institucionales que se refieren de manera directa a tales aspectos, sino que considere todos los demás factores nacionales e internacionales vinculados a la estructura social y política que tienen una influencia decisiva sobre la forma de actuar del Estado y de la sociedad en su conjunto.[18]

Por otra parte, todo esto llevó a una posición autocrítica a la propia escuela estructuralista, la que se plantea tanto al nivel metodológico como al ideológico. Se comprendió que el estructuralismo no examinaba la realidad latinoamericana como una totalidad que se explica a sí misma como producto de su evolución histórica, sino que la contrastaba con los supuestos de los modelos de crecimiento o de las teorías parciales del subdesarrollo. De hecho, en el análisis que sustentaba la planificación, la integración económica, las reformas estructurales y las demás proposiciones de la política de desarrollo, se recaía en el empleo del propio método analítico que, por otro lado, se criticaba en sus supuestos fundamentales.

Lo anterior plantea la tarea de definir un método satisfactorio para examinar la realidad del desarrollo latinoamericano, cuyas exigencias deben consistir en enfocarla desde un punto de vista estructural, histórico y totalizante, y más

18 Las implicaciones político-institucionales de algunas de las estrategias del desarrollo más populares (Nurkse, Rosentein-Rodan, Hirschman, Lewis) se analizan en W. F. Illchman, y R. C. Bhargava, "Balanced Thought and Economic Growth", en *Economic Development and Cultural Change,* The University of Chicago Press, University of Chicago, núm. 4, julio de 1966.

preocupado por el análisis y la explicación que por la descripción, esto es, no se trata de descubrir la evolución de las economías y de las sociedades latinoamericanas por etapas y como entidades aisladas, ajenas a las relaciones internacionales, sino más bien de explicar dicho proceso de cambio incorporando todas las variables socioeconómicas internas y externas que se consideren pertinentes, formuladas en función de un esquema analítico explícito.

Un esquema analítico adecuado para el estudio del desarrollo y del subdesarrollo debe reposar por consiguiente, sobre las nociones de proceso, de estructura, y de sistema. No se admite que el subdesarrollo sea un "momento" en la evolución continua (enfoque del desarrollo como crecimiento) o discontinua (enfoque del desarrollo como sucesión de etapas) de una sociedad económica, política y culturalmente aislada y autónoma; por el contrario, se postula basándose sobre la observación histórica sistemática,[19] que el subdesarrollo es parte del proceso histórico global de desarrollo, que tanto el subdesarrollo como el desarrollo son dos caras de un mismo proceso histórico universal; que ambos procesos son históricamente simultáneos; que están vinculados funcionalmente, es decir, que interactúan y se condicionan mutuamente y que su expresión geográfica concreta se observa en dos grandes dualismos: por una parte, la división del mundo *entre* los estados nacionales industriales, avanzados, desarrollados, "centros", y los estados nacionales subdesarrollados, atrasados, pobres, periféricos, dependientes; y por la otra, la división *dentro* de los estados nacionales en áreas, grupos sociales y actividades avanzadas y modernas y en áreas, grupos y actividades atrasadas, primitivas y dependientes.[20]

El desarrollo y el subdesarrollo pueden comprenderse, entonces, como estructuras parciales, pero interdependientes, que conforman un sistema único. La característica principal que diferencia ambas estructuras es que la desarrollada, en virtud de su capacidad endógena de crecimiento, es la dominante, y la subdesarrollada, dado el carácter inducido de su dinámica, es dependiente; y esto se aplica tanto *entre* países como *dentro* de un país.

El problema fundamental del desarrollo de una estructura subdesarrollada aparece así como la necesidad de superar su estado de dependencia, transformar su estructura para obtener una mayor capacidad autónoma de crecimiento y una reorientación de su sistema económico que permita satisfacer los objetivos de la respectiva sociedad. En otros términos, el desarrollo de una unidad política y geográfica nacional significa lograr una creciente eficacia en la manipulación creadora de su medio ambiente natural, tecnológico, cultural y social, así como de sus relaciones con otras unidades políticas y geográficas.[21]

El planteamiento anterior implica una reorientación de la política de desarrollo tanto en lo interno como en las relaciones internacionales; para ser eficaces y permanentes los reordenamientos de esta naturaleza, sólo pueden basar-

19 Véase parte II y parte IV.

20 Un enfoque de este tipo queda sugerido en un brillante aunque poco conocido ensayo de J. R. Hicks, "National Economic Development in the International Setting", en *Essays in World Economics*, Oxford University Press, Londres, 1959, p. 161.

21 Esta definición constituye una elaboración y ampliación de la utilizada por N. Girvan y O. Jefferson, "Los ordenamientos institucionales y la integración económica del Caribe y de Latinoamérica", en *Desarrollo Económico*, octubre-diciembre de 1967, Buenos Aires, pp. 329-331.

se en la participación social, política y cultural activa de nuevos grupos sociales antes excluidos o marginados, y esa participación debe hacerse presente tanto en la formulación de los objetivos de la sociedad como en la tarea de alcanzarlos. Se trata, en último término, de procesos en los cuales nuevos grupos sociales, que fueron "objeto" del desarrollo, pasan a ser "sujeto" de ese proceso.

En nuestros países, sólo grupos minoritarios participan y se benefician de los esfuerzos de desarrollo, a veces muy importantes, que se han llevado a cabo, y esto cuando los sectores marginados crecen en número absoluto y a veces incluso en proporción relativa. El desarrollo, por el contrario, ha sido conseguido generalmente mediante un proceso intencionado donde algunos de los grupos socioeconómicos, hasta entonces marginados, han participado en forma creciente, tanto en la definición de los objetivos como en las tareas concretas y en los beneficios del proceso. Como las posibilidades de acción social están condicionadas en forma importante por la naturaleza de las vinculaciones externas económicas, políticas, tecnológicas y culturales,[22] el grado de participación se relaciona directamente a la dependencia, pues se supone que a un mayor grado de participación social y política —formal o no— corresponde un mayor grado de autonomía nacional. Por este motivo la definición de desarrollo destaca explícitamente el grado de control que el Estado-nación tiene sobre esas influencias externas tan significativas.

Por otra parte, esta forma de concebir el desarrollo pone el acento en la acción, en los instrumentos del poder político y en las propias estructuras del poder; y éstas son, en último término, las que explican la orientación, eficacia, intensidad y naturaleza de la manipulación social interna y externa de la cultura, los recursos productivos, la técnica y los grupos sociopolíticos. Desde este punto de vista, se hace resaltar igualmente la importancia decisiva que adquieren el fortalecimiento y enriquecimiento de la cultura nacional —otro aspecto de la participación— por su carácter determinante en relación con la naturaleza de las aspiraciones sociales. Del mismo modo se acentúan los aspectos relacionados con la capacidad de investigación científica y tecnológica, por ser elemento determinante —junto con la estructura del poder— de la capacidad de acción y manipulación tanto interna como de las vinculaciones externas del país.

Esta posición metodológica significa también que el desarrollo es algo que algunos grupos de la sociedad desean, producto de la acción de agentes sociales y, por consiguiente, es necesario identificar a quiénes interesa el desarrollo y para qué; así como precisar a quiénes perjudica y por qué, de manera tal que los grupos sociales que persiguen la meta del desarrollo puedan precisar sus estrategias de acción.

Se reconoce, desde luego, que esta posición metodológica tiene un sentido valorativo o ideológico, es decir, que implica una concepción *a priori* sobre lo que debe ser. Tal como se hizo en oportunidad del examen de las diversas escuelas de pensamiento, también en este caso fue necesario precisar el método y la ideología de quienes conciben el desarrollo como cambio estructural global. Lo novedoso quizá en esta posición metodológica es justamente que no

22 H. Myint, "An Interpretation of Economic Backwardness", en *Oxford Economic Papers*, núm. 2, junio, 1954, pp. 150-151.

acepta la neutralidad de las ciencias sociales, y que afirme, por el contrario, que ésta siempre tiene un sentido valorativo si aspira a ser ciencia para la acción. Sentado este enfoque, y justamente para mantener la objetividad científica, fue preciso, y de hecho es la única manera de llegar a tal objetividad, realizar el esfuerzo de definición precedente para que dicha postura ideológica quede perfectamente explícita.

Esta concepción difiere, por lo tanto, de las corrientes que conciben el desarrollo como crecimiento o como sucesión de etapas, y que ponen el acento de la política de desarrollo, y aun exclusivamente, en los requisitos técnicos de la expansión económica. Es evidente que una estrategia de cambio social también tiene su expresión y su lógica estrictamente económica; pero ésta bien puede conducir a que una menor tasa de crecimiento del producto por habitante signifique más desarrollo que otra tasa de expansión del ingreso, si esta última no incorpora las aspiraciones y necesidades ni beneficia a los grupos en cuyo nombre se pretende realizar el desarrollo. En efecto, en economías dependientes de exportación de tipo "enclave", es decir, con una actividad exportadora de elevada densidad de capital y escasas vinculaciones —o formas muy especiales de vinculación— con el resto del sistema económico nacional, como ocurre con ciertas actividades mineras o agrícolas de plantación, puede producirse el fenómeno del crecimiento sin desarrollo.[23] Esto significa que el desarrollo debe medirse en términos de indicadores económicos, sociales y políticos que expresen la dirección y magnitud del cambio, y que las políticas de desarrollo no deben formularse en función de los requisitos tecnicoeconómicos de una determinada tasa de crecimiento postulada *a priori,* sino de acuerdo con la viabilidad de determinadas políticas y de los requisitos tecnicoeconómicos de las mismas, de donde *resultará* cierta tasa de crecimiento.

En síntesis, el concepto de desarrollo, concebido como proceso de cambio social, se refiere a un proceso deliberado que persigue como finalidad última la igualación de las oportunidades sociales, políticas y económicas, tanto en el plano nacional como en relación con sociedades que poseen patrones más elevados de bienestar material. Sin embargo, esto no significa que dicho proceso de cambio social tenga que seguir la misma trayectoria, ni deba conducir necesariamente a formas de organización social y política similares a las que prevalecen en los países actualmente industrializados o desarrollados de uno u otro tipo. La posición adoptada implica, en consecuencia, la necesidad de examinar y buscar en la propia realidad latinoamericana y en las influencias que ésta sufre, por el solo hecho de coexistir con sociedades desarrolladas, el proyecto de nación, las estrategias y políticas de desarrollo y las formas de organización que habrán de satisfacer las aspiraciones de los grupos en cuyo nombre se realiza la tarea de desarrollo.

Por otra parte, este enfoque implica el uso de un método estructural, histórico y totalizante, a través del cual se persigue una reinterpretación del pro-

23 W. Demas, *The Economics of Development in Small Countries, with Special Reference to the Caribbean,* Mc Gill, 1955, pp. 8-10. R. W. Clower, G. Dalton, M. Horwitz, A. A. Walters, *Groyth Without Development, an Economic Survey of Liberia,* Northwestern University Press, Evanston, Illinois, 1966, primera parte.

ceso de desarrollo de los países latinoamericanos, partiendo de una caracterización de su estructura productiva, de la estructura social y de poder derivada de aquélla; de la influencia de la estructura social y de poder sobre la política económica y social, y de los cambios en las estructuras productivas y de poder derivados de las transformaciones que ocurren en los países centrales y en las vinculaciones entre esos países y los periféricos.

SEGUNDA PARTE

EL MARCO HISTÓRICO DEL PROCESO DE DESARROLLO Y SUBDESARROLLO

1. DESARROLLO Y SUBDESARROLLO

La división del mundo entre un pequeño grupo de países que abarca una reducida parte de la población mundial, y donde prevalece un elevado nivel de vida, y la mayoría de los países que abarca a la enorme mayoría de la población mundial y donde imperan condiciones de vida muy precarias, es un fenómeno relativamente reciente en la historia de la humanidad.

Hacia 1750, hace apenas dos siglos, la población del mundo vivía aún, y en su abrumadora mayoría, en condiciones materiales de existencia no caracterizadas por diferencias fundamentales entre las diversas regiones del mundo. Es sabido que, con la formación de los modernos imperios mercantiles a partir del siglo XVI y el consiguiente auge del comercio colonial, en ciertas regiones de Europa se estuvo operando un importante proceso de acumulación de capitales.[1] También es cierto que hacia mediados del siglo XVIII, en vísperas de la era del maquinismo, ya existían en Inglaterra y Escocia verdaderas economías de mercado. No obstante, con la excepción de la nobleza, el alto clero y algunos funcionarios y comerciantes de unas cuantas ciudades y regiones enriquecidas por el auge mercantil, el resto de la población europea y del mundo en general seguía dependiendo de actividades agrícolas y vivía a niveles cercanos a los de subsistencia. Esto queda reflejado en los elevados índices de mortalidad y de natalidad y en el escaso crecimiento demográfico que registra el período: se estima que entre 1650 y 1750 la población mundial crecía al 0.3 por ciento anual.[2] La actividad manufacturera, por su parte, se limitaba a la producción artesanal de textiles, y en escala reducida a la de productos metálicos. El transporte se realizaba esencialmente por agua (vías marítima y fluvial) pues no existían formas económicas de transporte terrestre para bienes de gran volumen y peso. Prácticamente toda la actividad manufacturera y minera se localizaba junto a los ríos, y canales puesto que el agua constituía la principal fuente de energía y transporte. La educación y la cultura estaban restringidas a minorías muy reducidas, que eran también las únicas que disfrutaban del consumo de bienes de lujo, podían viajar y por ende tener un conocimiento algo más amplio que la noción restringida y local que del mundo poseía la mayoría. Aun cuando no sea posible precisar los niveles de vida predominantes en las distintas regiones y ciudades en la época, los hechos históricos antes mencionados, conocidos y bien documentados, expresan situaciones que en modo alguno podían generar niveles de vida elevados para las grandes masas de la población mundial.[3]

1 Henri Pirenne, *Historia económica y social de la Edad Media*, trad. de Salvador Echavarría y Martí Soler-Vinyes, México, FCE, 1952, pp. 183-184.

2 Naciones Unidas, *The Determinantes and Consequences of Population Trends*, Nueva York, 1963.

3 Para ampliar lo expresado, y con particular referencia a Francia, sobre todo en función de la relación entre precios y salarios véase Régine Pernoud, *Histoire de la Bourgeoisie en France*, Éditions du Seuil, París, 1960, p. 377.

Cien años más tarde, hacia 1850, se advierte un cambio significativo. El ritmo de crecimiento de la población mundial, se había elevado a 0.9 por ciento durante el período 1800-1850, especialmente como consecuencia del aumento del ritmo demográfico de los países europeos en pleno proceso de Revolución Industrial. Por otra parte, algunos países habían incrementado sus niveles medios de vida en forma notable, en tanto que otros conservaban los de épocas anteriores. Estados Unidos, por ejemplo, habría alcanzado un ingreso por habitante (en dólares de 1952-54) de alrededor de 200 dólares en el año 1832; el Reino Unido habría llegado a esa cifra en 1837; Francia en 1852; Alemania en 1886; e Italia en 1909. En líneas generales podría decirse que los países que hoy día se denominan industrializados o desarrollados habrían alcanzado una renta media por habitante entre 150 y 170 dólares en 1850, mientras que para la misma época los actuales países subdesarrollados habrían tenido una renta media por habitante de alrededor de 100 dólares.[4]

Alrededor de mediados de la presente década esa diferencia de un 50 por ciento se acentuó dramáticamente, a tal extremo que el ingreso por habitante de los países más desarrollados oscila ahora alrededor de los 1 500 dólares (dólares de 1952-54), en tanto que el ingreso medio *per capita* de los países subdesarrollados estaría más bien en torno a los 200 o 300 dólares por habitante; en otras palabras, una relación promedio de 1 a 1.5 se ha transformado, en el transcurso del último siglo, en una relación de 1 a 5 o más.[5]

Durante los últimos dos siglos debió producirse algún fenómeno de extraordinaria trascendencia para que unos pocos países alcancen elevados y crecientes niveles medios de vida, en tanto que los restantes mantienen niveles muy precarios; evidentemente ese fenómeno fue la Revolución Industrial, cuyas primeras manifestaciones, de acuerdo con la mayoría de los autores, aparecen a mediados del siglo XVIII. La Revolución Industrial fue fundamentalmente una revolución productiva, es decir, una transformación en la capacidad de producción y de acumulación de la humanidad. No se trata simplemente del desarrollo de la actividad fabril; es un acontecimiento mucho más amplio, es una auténtica revolución social, que se manifiesta en transformaciones profundas de la estructura institucional, cultural, política y social. En lo económico se expresa fundamentalmente por la creación y utilización de nuevos tipos de bienes de capital, la aplicación de nuevas fuentes de energía inanimada a las tareas productivas y, en general, por el desarrollo y la aplicación de técnicas y principios científicos al proceso productivo. En último término se trata de transformaciones sociales y tecnológicas que generan un sustancial aumento de la productividad; esto, a su vez, posibilita la captación de un excedente cada vez mayor, dando lugar a un proceso acelerado de acumulación.

La Revolución Industrial no es, sin embargo, un proceso que pueda explicarse y comprenderse sólo en términos de países aislados, como Inglaterra, o de regiones aisladas, como Europa noroccidental. En realidad, se desenvuelve dentro de un sistema económico y político mundial que vincula aque-

[4] S. Kuznets, *Six Lectures on Economic Growth*, Glencoe, Free Press, 1959, p. 27.
[5] Véase, por ejemplo, las estimaciones de J. L. Zimmerman, *op. cit.*, 1966.

llos países y regiones entre sí y con sus respectivas áreas coloniales y países dependientes; dichas vinculaciones contribuyeron de manera importante al proceso mismo de la Revolución Industrial a través de la generación y extracción de un excedente, la apertura de mercados y el aprovechamiento de los recursos naturales y humanos de las áreas periféricas. Contribuyeron, por otra parte, a adaptar estructural e institucionalmente las economías y sociedades de las áreas periféricas a las necesidades del proceso de la Revolución Industrial en los centros.

Por consiguiente, el distanciamiento creciente entre países desarrollados y subdesarrollados producido durante los últimos dos siglos no es, como implícitamente lo suponen las teorías convencionales del desarrollo, el resultado del hecho de que la Revolución Industrial sólo haya ocurrido en los primeros y no en los segundos. Por el contrario, el análisis histórico de conjunto revela que la Revolución Industrial abarcó simultáneamente a ambos grupos de países, transformando radicalmente sus estructuras y creando, en los centros, sistemas socioeconómicos capaces de generar y autosustentar un crecimiento dinámico, y sistemas dependientes en la periferia. Se comprende entonces que las estructuras de ambos tipos de sistemas están funcionalmente vinculadas y por lo tanto se explican unas a otras en sus interrelaciones y en su evolución. El análisis de la Revolución Industrial por consiguiente permitirá estudiar las formas concretas que adquirieron dichas interrelaciones así como su evolución durante el proceso.

El fenómeno de la Revolución Industrial pasa por diversas fases que importa destacar. Si bien es obvio que sus orígenes se remontan a períodos anteriores a la mitad del siglo XVIII, no es menos cierto que la centuria que va de esa época hasta mediados del XIX es el período durante el cual la Revolución Industrial comienza a manifestarse en forma clara, decisiva y abierta en algunos países y, principalmente, en Inglaterra. Es significativo analizar este período porque durante el mismo se producen precisamente algunas de las grandes transformaciones en el orden social, jurídico e institucional que posibilitan el avance de la Revolución Industrial, como así también la transformación agrícola que preparara el terreno para dicho proceso.

En el período que sigue, desde mediados del siglo pasado hasta el presente, la Revolución Industrial da sus frutos más visibles y espectaculares en Europa noroccidental y Estados Unidos de Norteamérica; y tiene enorme significado para los países subdesarrollados de hoy por cuanto la enorme expansión de la economía industrial moderna en los países originarios de la Revolución Industrial va creando, desde entonces, una economía internacional cada vez más integrada donde comienzan a participar en forma creciente los países que actualmente se consideran subdesarrollados.

En efecto, esa expansión de la economía capitalista significa asociar los países de la periferia al proceso de desarrollo y de industrialización, no sólo creando importantes corrientes comerciales sino también a través de considerables aportes tecnológicos y de factores productivos a los países de la periferia. A medida que éstos crean o desarrollan actividades productivas de exportación de gran importancia, que alteran su estructura productiva, conforman las características de su comercio exterior, influyen sobre la estructura

social y política, y determinan, hasta cierto punto, las políticas económicas y sociales; en esa medida el proceso de desarrollo de los países industrializados y el proceso de subdesarrollo de los países de la periferia constituyen elementos de un mismo proceso global. Dicha asociación entre centro y periferia conformaría de esta manera un mismo proceso con resultados diversos: por una parte, un grupo de países desarrollados, y por la otra, un grupo de países subdesarrollados.

Se comprenderá, en consecuencia, la trascendencia que tiene el análisis histórico concebido no sólo como un estudio individual de cada economía subdesarrollada, sino como el estudio de dichas economías dentro del contexto de la evolución de la economía internacional. Dicho análisis debería estar en la base de una teoría del subdesarrollo que, a su vez, constituye la fundamentación de la política de desarrollo de estos países. Este análisis de tipo histórico debe ser precisamente el punto de partida para realizar una apreciación crítica de la teoría económica y de las teorías del desarrollo que hemos heredado y constituye el apoyo generalmente aceptado de la interpretación y de la política de desarrollo. Dichas teorías derivan principalmente de la experiencia recogida de los procesos que siguieron a la Revolución Industrial en los países donde ésta se originó, Inglaterra en lo esencial, así como de la fase posterior de crecimiento acelerado que esos países experimentaron durante el último siglo. En la medida en que el subdesarrollo de los países de la periferia se caracteriza por estructuras, instituciones y modos de funcionamiento diferentes, esas teorías aparecen claramente desajustadas; así, por ejemplo, es insostenible el enfoque que supone que el proceso de desarrollo es unilineal y continuo, y que en él se va pasando de etapas tradicionales o primitivas a fases cada vez más modernas y avanzadas. Lejos de tratarse de un proceso semejante, consiste más bien de un fenómeno simultáneo de propagación y evolución de la economía capitalista moderna que conduce, por condiciones y factores que es preciso estudiar, a resultados enteramente distintos en uno u otro medio.

El desarrollo tampoco puede concebirse en estos países como un proceso que afecta una economía cerrada, es decir, como un fenómeno estrictamente nacional. Por el contrario, las relaciones económicas internacionales constituyen probablemente el elemento capital para explicar de qué manera se conforman las economías periféricas, así como sus posibilidades y aptitudes para transformarse en sistemas industriales dinámicos y modernos. Por consiguiente, desde este punto de vista, el análisis del proceso histórico del desarrollo constituye un elemento fundamental de referencia para el examen de la teoría del desarrollo.

2. LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL EN MARCHA: 1750-1850

La extraordinaria expansión que, a partir de la segunda mitad del siglo XIX, experimentan las economías industriales, tiene sus antecedentes más inmediatos en el período de gestación y triunfo de la Revolución Industrial; lapso que, por comodidad y para simplificar, podría fijarse en los cien años que corren entre mediados del siglo XVIII y mediados del XIX. No se trata, desde

luego, de hacer aquí un estudio profundo y exhaustivo del fenómeno de la Revolución Industrial; sobre este período y sobre este fenómeno hay una abundante y excelente bibliografía.[6] Interesa destacar, sobre todo, algunos de los fenómenos básicos que caracterizaron a la Revolución Industrial, y principalmente los cambios de orden institucional, social y político, así como las transformaciones técnicas en diversas actividades productivas, que impulsaron al extraordinario auge y desarrollo del sistema de producción fabril, como exponente más caracterizado del proceso de evolución de la economía moderna.

Uno de los elementos esenciales en la gestación de las condiciones que posibilitaron la Revolución Industrial es la acumulación de recursos financieros originada por la apertura de nuevas áreas al comercio internacional y la política mercantilista inglesa de épocas anteriores. El enriquecimiento y fortalecimiento de los grandes comerciantes y empresas mercantiles, principalmente debido al tráfico colonial, significó la incorporación de un nuevo tipo de empresa y de importantes recursos de capital tanto en la actividad manufacturera como en la agropecuaria. Ya sea por razones de prestigio social, por la ruptura de las trabas que encontraba la naciente burguesía mercantil después de las revoluciones sociales y políticas de comienzos del siglo XVIII, o bien por las ventajosas oportunidades lucrativas en la actividad agropecuaria a raíz del auge de las exportaciones textiles, hacia mediados de la misma centuria se produce una renovación en la clase propietaria inglesa como consecuencia de las adquisiciones de tierra realizadas por familias de comerciantes enriquecidos. Estos nuevos propietarios, así como muchos de los antiguos terratenientes, estimulados por condiciones económicas favorables, introdujeron sustanciales innovaciones en materia de cultivos y actividades tradicionales, y renovaron la técnica de la explotación rural. Todos estos cambios tuvieron además importantes repercusiones sobre la organización social.

El incremento de la demanda de productos textiles exigió la expansión de las áreas de pastoreo disponibles para así aumentar el número de ganado ovino. Desapareció de este modo el tradicional sistema de cultivo medieval de las tres fajas paralelas de cultivo: una con granos, otra con hortalizas y productos alimenticios, y la tercera en barbecho; también se pierden las tierras comunales destinadas al pastoreo del ganado de la aldea. La destrucción de este sistema tradicional permitió una ampliación considerable del área disponible y significó también el desplazamiento de la población rural que ya no encontraba posibilidad de sustento en la nueva organización del trabajo agrícola.

Estos cambios institucionales y sociales en la agricultura estuvieron acompañados de importantes innovaciones técnicas en la ganadería y en la agricul-

[6] Puede consultarse entre muchos otros: H. E. Friedlaender y J. Oser, *Historia económica de la Europa moderna*, trad. de Florentino M. Torner, México, FCE, 1957, parte I; Frederick L. Nussbaum, *A History of the Economic Institutions of Modern Europe*, Nueva York, F. S. Crofts and Co., 1937; G. Renard y G. Weulersse, *Historia económica de la Europa moderna*, Buenos Aires, Editorial Argos, 1949; H. E. Barnes, *Historia de la economía del mundo occidental*, México, UTEHA, 1955; Paul Mantoux, *La Revolución Industrial en el siglo XVIII*, Madrid, Aguilar, 1962; H. L. Beales, *The Industrial Revolution, 1750-1850: An Introductory Essay*, Nueva York, A. M. Kelly, 1958.

tura; se introducen en la primera procedimientos científicos de cría, selección, higiene, sanidad y alimentación más racional del ganado; en cuanto a la agricultura, se incorporan nuevos sistemas de rotación basados sobre la incorporación de algunos nuevos cultivos, principalmente tubérculos, que permiten intensificar la producción agrícola.

Todas estas transformaciones estimulan un fuerte movimiento migratorio de la mano de obra rural, la incorporación de nuevas tierras, la utilización más intensiva de las ya cultivadas y el desarrollo de otras formas de cultivo y nuevos productos.[7] Como consecuencia de todos estos fenómenos, la productividad de la agricultura inglesa se elevó sustancialmente entre mediados del siglo XVII y fines del XVIII.[8]

El estímulo para la expansión de la ganadería procedió principalmente del proceso que amplió la producción de textiles de lana tanto para el mercado interno como, y muy especialmente, para el mercado exterior. Esto hizo que el capitalista comerciante, surgido durante la fase mercantilista previa, introdujera modificaciones sustanciales en la actividad manufacturera de naturaleza artesanal y doméstica, en gran medida rural, que prevalecía. El capitalista comerciante reorganiza el trabajo individual o familiar en talleres (*work-shops*), donde reúne un grupo importante de artesanos a quienes suministra materia prima, energía mecánica y un lugar de trabajo, encargándose él, por su parte, de canalizar la producción hacia los mercados internos y externos.[9]

Durante una primera fase, este desarrollo manufacturero adquiere las características de un proceso disperso pues son los ríos y canales los que proveen energía y transporte, en tanto que la materia prima y la mano de obra provienen principalmente de las áreas rurales aledañas. Las innovaciones técnicas más significativas para el desarrollo de la manufactura sólo comienzan a introducirse en una segunda fase; se trata de las máquinas que remplazan y uniforman la actividad humana, como por ejemplo los telares mecánicos, y el desarrollo y perfeccionamiento de la máquina de vapor. Esta última innovación significa independizar el abastecimiento de energía de la vecindad del agua y, posteriormente, el desarrollo del transporte ferroviario. Estos cambios estimulan la concentración urbana y permiten la transformación del artesano en obrero y del capitalista comerciante en empresario capitalista.

El desarrollo del transporte ferroviario, la aplicación de la máquina de vapor y del metal al transporte marítimo significan un estímulo considerable para la minería del carbón y la industria metalúrgica, promoviendo diversas innovaciones entre las cuales sobresalen particularmente los altos hornos y la producción de acero. El uso de los metales y de la máquina de vapor ocasiona una transformación fundamental en la organización industrial que impulsa el desarrollo de la gran empresa manufacturera moderna, y da lugar también a una verdadera revolución en los transportes.

El transporte terrestre y marítimo estaba limitado, hasta comienzos del

7 Véase Friedlaender y Oser, *op. cit.*, parte I, caps. II y III.

8 Zimmerman, *op. cit.*, p. 188.

9 Sobre la transformación de las formas del trabajo, véase los capítulos pertinentes de G. Renard y G. Weulensse, *op. cit.*, y Freidlaender y Oser, *op. cit.*, capítulos IV y V.

siglo XIX, a bienes de alto valor por unidad de peso y volumen. El velero metálico constituye una primera y muy significativa innovación pues permite aumentar decididamente la capacidad neta de carga del barco de madera, cuya quilla estaba limitada por el tamaño de los árboles. Aunque en ciertos países se había desarrollado un importante sistema de transporte interno gracias a la construcción de una amplia red de canales, la máquina de vapor revoluciona fundamentalmente el transporte terrestre ya que su aplicación al ferrocarril permitió por vez primera el transporte relativamente barato y rápido por tierra.[10] La innovación de la máquina de vapor de combustión interna, que permite desarrollar mayor energía y ahorrar considerablemente combustible, significa un nuevo cambio de enorme trascendencia en la navegación marítima. Gracias a esta revolución en los transportes se hace posible trasladar, entre regiones distantes, bienes de gran peso y volumen, como alimentos y materias primas; de este modo surge la posibilidad de ampliar la generación de excedentes en regiones apropiadas para producir determinados bienes y comerciar, en gran escala, entre regiones y naciones cercanas y distantes. Este hecho permitirá transformar la Revolución Industrial inglesa, que posteriormente se repite como fenómeno nacional en otros países europeos y también en Estados Unidos, en un proceso de expansión hacia otras áreas y hacia la creación de un sistema económico internacional integrado.

Desde el punto de vista puramente económico y tecnológico, algunos de los fenómenos básicos de la Revolución Industrial reposan sobre la aplicación que se da en las actividades económicas a materiales duraderos, específicamente los metales, esto significa, por ejemplo, que es posible construir bienes de producción que puedan conservarse durante un período prolongado produciendo nuevos bienes, lo que implica una considerable rebaja en la tasa de depreciación de los medios de producción por el aumento de su vida útil. Esto equivale, en realidad, a que dada una inversión bruta total constante, parte creciente de la misma queda disponible como inversión neta para aumentar la capacidad productiva. Por otro lado, estos bienes de capital no tienen uso alternativo como artículos de consumo, como ocurre con las semillas y el ganado. Esto introduce una cierta especificidad en la producción y aprovechamiento de los bienes que produce el sistema económico y facilita así los procesos de acumulación e innovación tecnológica; el uso de los metales significó, además, como ya se ha señalado, reducciones considerables en el costo de transporte, tanto marítimo como terrestre. Por último, el gran aumento del uso de la energía inanimada, en especial la proporcionada por la máquina de vapor, permitió una mayor flexibilidad para localizar la producción manufacturera, con lo cual el esfuerzo humano hasta entonces en buena parte destinado a producir energía, podía dedicarse casi por entero a la producción de bienes y servicios.

Desde el punto de vista de la estructura productiva, la Revolución Industrial aceleró la profunda transformación ya manifestada en la actividad agro-

[10] Sobre el desarrollo del transporte, consúltese Friedlaender y Oser, *op cit.*, capítulo VIII; Barnes, *op. cit.*, capítulo XI, y W. Ashworth, *Breve historia de la economía internacional 1850-1950*, trad. de Manuel Sánchez Sarto y otros, México, Fondo de Cultura Económica, 1958, capítulo II, apartado III.

pecuaria, principalmente por la introducción de nuevas técnicas, nuevos bienes de capital y nuevas formas organizativas que permitieron intensificar el uso del suelo e incorporar al cultivo nuevos recursos naturales.

La Revolución Industrial implicó también una transformación de la estructura de la sociedad; así, por ejemplo, provocó una reorganización del agro, destruyendo, en forma creciente, la servidumbre y la organización social basada sobre la aldea campesina, estimulando una fuerte emigración rural hacia los centros urbanos.[11] La transformación de la actividad artesanal en manufacturera primero, y en fabril luego, también ocasionó cambios profundos; éstos significaron, en último término, la creación, por una parte, de un proletariado urbano remunerado con salarios y sin acceso a la propiedad personal de los medios de producción y, por la otra, de un empresario capitalista propietario de los factores productivos cuya función era precisamente organizar la actividad de la empresa.

La Revolución Industrial significó, por esto mismo, el fortalecimiento y ampliación de una nueva clase social que se venía perfilando desde períodos anteriores sobre la base de la actividad comercial y financiera; esta clase pasa a tener influencia considerable sobre la creación de las condiciones institucionales y jurídicas necesarias para su continua expansión y fortalecimiento. Las condiciones que requiere el florecimiento de la clase capitalista inglesa son precisamente la disolución de las relaciones sociales existentes en el campo y en los gremios artesanales de las ciudades, así como la creación de condiciones qne permitan comerciar libremente y sin interferencias con otras naciones, ya que en el comercio exterior residía una de las principales fuentes de expansión de los mercados para sus productos manufacturados.

La Revolución francesa de 1789 es el fenómeno histórico que refleja en forma más acabada las aspiraciones y exigencias de la nueva burguesía en proceso de consolidación; esta Revolución y la Industrial que se desarrollaba en forma casi simultánea en Inglaterra constituyen las dos caras, una, con rasgos más acusadamente políticos, y la otra con elementos más económicos, de un mismo proceso: la consolidación del régimen capitalista moderno.[12]

3. AUGE DEL CENTRO: 1850 A 1913

La Revolución Industrial es, en última instancia, el comienzo de una nueva era en la historia de la humanidad, caracterizada por su mayor capacidad para acumular, en forma indefinida, población y producción. Las transformaciones de orden económico, político, social y cultural ocurridas en el período antes reseñado, alcanzan su culminación desde mediados del siglo XIX, principalmente en Inglaterra, pero también en Francia, Alemania, los Países Bajos y Bélgica, e incluso Estados Unidos. El período que va aproximadamente desde 1850 hasta la primera guerra mundial, se caracteriza por un crecimiento notable de la población y de la economía de esos países, que se traduce en un apreciable mejoramiento de las condiciones de vida.

[11] Friedlaender y Oser, *op. cit.*, p. 223 y gráfica 9.
[12] E. J. Hobsbawm, *The age of revolution, 1789-1848*, Nueva York, Mentor, 1964.

La aceleración del incremento demográfico en los últimos dos siglos debe apreciarse en su perspectiva histórica y geográfica; al respecto importa señalar que en toda la historia de la humanidad, y hasta mediados del siglo XVIII, la población mundial no había logrado superar la cifra de alrededor de 700 millones de personas. A partir de esa época, que coincide con los albores de la Revolución Industrial, la población mundial comienza a acelerar su crecimiento y ya no vuelven a observarse, como en ciertos períodos anteriores de la historia, disminuciones absolutas del volumen de la población mundial como consecuencia de las grandes hambrunas y plagas que afectaban seriamente el crecimiento de la población. La revolución en los medios productivos y en el transporte, que permitió desplazar alimentos de las áreas excedentarias a las deficitarias, así como descubrimientos científicos en el campo de la medicina, higiene, etc., permitieron una reducción de la tasa de mortalidad que produjo un incremento sostenido de la población del mundo. Sin embargo, es preciso destacar que la fuerte aceleración en el crecimiento poblacional durante el siglo XIX se observa precisamente en las áreas donde se origina y difunde la Revolución Industrial, es decir, Europa así como también América del Norte, América Latina y Oceanía. Sólo en esta centuria la aceleración del ritmo demográfico está determinada principalmente por la expansión de la población en las áreas subdesarrolladas; entretanto dicho ritmo de crecimiento se atenúa en los países desarrollados como consecuencia del descenso de la tasa de natalidad. [13]

El rápido incremento de la población en los países europeos estuvo acompañado por aumentos muy sustanciales en los niveles medios de ingreso por habitante; así, por ejemplo, en Francia el ingreso real por hombre ocupado creció en un 50 % entre 1850 y 1900, en tanto que durante el mismo período se registraba en Alemania uno del orden del 120 al 130 por ciento; en el caso de Gran Bretaña dicho incremento, entre 1870 y 1910, es de un 45 %. Nótese que dichos incrementos en el ingreso real por habitante en todos los casos van acompañados de considerables reducciones en la jornada de trabajo, lo que equivale a un incremento todavía mayor del ingreso real.[14]

Por otro lado, la Revolución Industrial se manifestó también por un aceleramiento considerable de la producción; en especial a través de los fuertes aumentos que se registran en sectores tales como la producción de carbón, acero y otros vinculados a la producción metalúrgica en los diversos países de Europa y Estados Unidos. (Véanse cuadros 1 y 2.) Y todo esto estuvo muy vinculado a otro fenómeno de gran envergadura: la revolución en los transportes.

Como ya se indicó, una de las consecuencias fundamentales de la Revolución Industrial en el siglo XIX fue la extraordinaria transformación que provocó en el sistema de transporte, tanto terrestre como marítimo; para el primero, las cifras del cuadro 3 expresan la enorme importancia que adquirió el desarrollo ferroviario en la segunda mitad del siglo XIX, por su parte, el

[13] Naciones Unidas, *op. cit.*
[14] W. Ashwort, *op. cit.*, p. 39.

CUADRO 1

CARBÓN: PRODUCCIÓN MUNDIAL Y PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES, 1860-1960

(Promedios anuales en millones de toneladas métricas)

Año	*Estados Unidos*	*Gran Bretaña*	*Ftancia*	*Alemania*	*Total mundial*
1860-64	16.7	84.9	9.8	15.4	132
1868-69	33	107	14	34	209
1870-74	44	123	15	42	251
1875-79	54	136	17	50	290
1880-84	85	159	20	66	374
1885-89	117	168	22	78	442
1890-94	156	183	26	94	533
1895-99	192	205	31	121	643
1900-04	286	230	33	157	827
1905-09	393	260	36	203	1 048
1910-14	474	274	40	247	1 232
1915-19	545	247	24	244	1 269
1920-24	521	240	34	249	1 280
1925-29	548	227	52	316	1 488
1930-34	388	223	50	265	1 251
1935-39	408	233	47	351	1 488
1940-44	555	209	40	444	1 821
1945-49	553	201	46	233	1 560

FUENTE: W. S. Woytinsky y E. S. Woytinsky, *World Population and Production, Trends and Outlook*, Nueva York, The Twentieth Century Fund, 1953, p. 868. Para 1860-64 los datos provienen de William Ashworth, *Breve historia de la economía internacional, 1850-1950*, trad. de Manuel Sánchez Sarto y otros, México, Fondo de Cultura Económica, 1958, p. 36.

CUADRO 2

ACERO: PRODUCCIÓN MUNDIAL Y PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES, 1870-1950

(En millones de toneladas métricas)

Año	*Total mundial* [a]	*Estados Unidos*	*Reino Unido*	*Francia*	*Alemania*
1870	0.7	[b]	0.2	[b]	0.2
1875	1.9	0.4	0.7	0.2	0.3
1880	4.4	1.3	1.3	0.4	0.7
1885	6.3	1.7	1.9	0.5	1.2
1890	12.4	4.3	3.6	0.7	2.2
1895	16.9	6.2	3.3	0.9	4.0
1900	28.3	10.4	5.0	1.6	6.6
1905	45.2	20.3	5.9	2.3	10.1
1910	60.5	26.5	6.5	3.4	13.7
1913	76.5	31.8	7.8	4.7	18.9
1918	78.6	45.2	9.7	1.8	15.0
1923	78.5	45.7	8.6	5.3	6.3
1928	110.5	52.4	8.7	9.5	14.5
1929	120.5	57.3	9.8	9.7	16.2
1930	95.0	41.4	7.4	9.4	11.5
1931	69.5	26.4	5.3	7.8	8.3
1932	50.7	13.9	5.3	5.6	5.7
1933	68.0	23.6	7.1	6.6	7.6
1935	99.3	34.6	10.0	6.3	16.4
1940	142.0	60.8	13.4	4.4	19.0
1945	112.5	72.3	12.0	1.7	0.3
1950	87.6	16.6	8.7	8.7	12.1

[a] Excluida China y desde 1945 Manchuria.
[b] Menos de 100 000 toneladas.
FUENTE: W. S. Woytinsky y E. S. Woytinsky, *World Population and Production, Trends and Outlook*, Nueva York, Twentieth Century Fund, 1953, *op. cit.*, p. 118.

CUADRO 3

DESARROLLO FERROVIARIO EN ALGUNOS PAÍSES, 1840-1900

(Millas de vías abiertas al tránsito)

Año	*Estados Unidos*	*Reino Unido*	*Francia*[a]	*Alemania*
1840	2 820	838	360	341
1850	9 020	6 620	1 890	3 640
1860	30 630	10 430	5 880	6 980
1870	53 400	15 540	9 770	11 730
1880	84 393	17 935	14 500	20 690
1890	161 397	20.073	22 700	26 750
1900	194 262	21 855	25 000	32 330

[a] Excluyendo los ferrocarriles eléctricos de servicio local.

FUENTE: G. D. H. Cole, *Introducción a la historia económica, 1750-1950*, México, Fondo de Cultura Económica, 1963.

transporte marítimo también experimentó transformaciones fundamentales, como la introducción de la hélice metálica en 1836, el cruce del Atlántico por los primeros barcos de vapor en 1838, la generalización del uso de barcos metálicos a partir de 1839 y, posteriormente, la utilización de barcos dotados de sistemas de refrigeración especialmente para el transporte de carne, a partir de 1874.[15] El elemento tal vez más significativo en esta serie de innovaciones es el empleo de los barcos de vapor, pues cada uno de ellos podía llevar, como promedio, tres veces la carga de un barco de vela de igual desplazamiento, y a una mayor velocidad. El cuadro 4 indica el crecimiento en la capacidad mundial de transporte marítimo y de las flotas mercantes de las principales potencias marítimas, así como el proceso de remplazo de la navegación a vela por el barco metálico de vapor.

El considerable incremento demográfico de los países centrales, así como el rapidísimo proceso de urbanización que en ellos se registraba, conjuntamente con la elevación de los niveles medios de vida de esa población, y con el crecimiento de la producción industrial, asociado todo ello con trascendentales cambios tecnológicos en el transporte terrestre y marítimo, posibilitaron el desarrollo y aprovechamiento de nuevos recursos productivos en otras regiones del mundo. En efecto, el crecimiento de la población y de la economía europeas significaron un aumento considerable de la demanda de alimentos y de materias primas. Los recursos agrícolas de la economía europea presentaban limitaciones importantes porque, entre otras cosas, el desarrollo industrial y la urbanización restaban recursos humanos al agro, y la agricultura se orientaba en parte importante a la producción de materias primas para la expansión industrial. Las inversiones también se dirigían predominantemente hacia el desarrollo industrial y urbano, de manera tal que el abastecimiento de alimentos y materias

[15] Friedlaender y Oser, *op. cit.*, pp. 166 y 167.

primas agrícolas tendía a quedar rezagado frente a la colosal expansión de la demanda de esos productos. Los cambios radicales en los medios de transporte marítimo y terrestre posibilitan entonces superar las limitaciones a la producción de alimentos y materias primas en los países europeos incorporando nue-

CUADRO 4

TONELAJE DE LOS BARCOS DE 100 O MÁS TONELADAS POR PRINCIPALES PAÍSES, 1886, 1914, 1920

(En miles de toneladas brutas)

	1886		*1914*		*1920*	
País	*Barcos de vapor y motor*	*Veleros*	*Barcos de vapor y motor*	*Veleros*	*Barcos de vapor y motor*	*Veleros*
Gran Bretaña e Irlanda	6 162	3 249	18 892	365	18 111	220
Estados Unidos	496	1 587	4 430	1 038	14 574	1 475
Japón	78	32	1 708	...	2 996	...
Italia	195	705	1 430	238	2 118	124
Francia	738	519	1 922	397	2 963	282
Alemania	604	806	5 135	325	419	253

FUENTE: *Enciclopedia británica,* Chicago, Benton, 1962, vol. XX, p. 548.

vos recursos naturales en otras regiones del mundo. El desarrollo de nuevas áreas en el resto del mundo ocasiona un traslado masivo de recursos productivos, tanto de capital como humanos, de la economía europea hacia las zonas donde existen recursos naturales favorables que interesa explotar.

Sobre la aportación de recursos de capital, es interesante señalar, en primer lugar, el extraordinario volumen que alcanza la inversión extranjera, especialmente británica, en el resto del mundo. Durante el período 1865 a 1914, el Reino Unido invierte un 4 por ciento de su ingreso nacional fuera de la metrópoli; proporción que se eleva durante las primeras dos décadas del presente siglo al 7 por ciento.[16] Esta cifra representa probablemente entre una tercera parte y la mitad del total de la inversión bruta inglesa de esa época. Para formarse una idea de la extraordinaria magnitud de este volumen de inversiones podría comparársela con las inversiones directas, préstamos y créditos que realizan actualmente los países industriales. Dicha cifra es inferior al 1 por ciento del ingreso nacional de estos países, sólo Francia llega al 1 por ciento. Si Estados Unidos, por ejemplo, que actualmente constituye el principal centro económico mundial, destinara el 4 por ciento de su ingreso nacional a la

16 G. M. Meier y R. E. Baldwin, *Desarrollo económico: teoría, historia y política,* trad. de Javier Irastorza, Editorial Aguilar, Madrid, 1964. Friedlaender y Oser, *op. cit.,* p. 374 dicen que: "El volumen de la inversión exterior inglesa subió de un promedio de unos 8 500 000 dólares en 1875-79 a unos 900 000 000 de dólares en 1910-13. En vísperas de la primera guerra mundial la inversión exterior anual ascendía aproximadamente a la mitad del ahorro nacional. La inversión exterior total ascendía a unos veinte mil millones de dólares, o sea, la cuarta parte de la riqueza nacional".

ayuda extranjera, ello representaría una suma anual de cerca de 30 mil millones de dólares, cifra que excede en 50 por ciento los 20 mil millones de dólares de ayuda externa e inversiones externas que se contemplaron como meta decenal del programa de la Alianza para el Progreso.

La estructura de la inversión extranjera también tiene características significativas; se observa, por ejemplo, que el capital extranjero de propiedad británica, en 1914, estaba constituido en un 30 por ciento por préstamos a gobiernos, 40 por ciento por bonos de empresas ferroviarias y de servicios públicos y sólo alrededor de un 25 por ciento en inversiones privadas directas.[17] Esto significa que una proporción muy considerable de toda esa gigantesca masa de inversiones extranjeras realizada por Gran Bretaña en las áreas donde comenzaban a desarrollarse nuevas actividades de exportación, se orientó hacia obras de infraestructura y de capital social básico.

También es de gran importancia agregar que más de las dos terceras partes de estas inversiones extranjeras se dirigieron fundamentalmente hacia Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelandia y Argentina. Como puede apreciarse el capital extranjero no fue hacia áreas donde había mano de obra barata y abundante, sino, por el contrario, a regiones caracterizadas por una bajísima densidad de población, pero donde existían los recursos agrícolas para el cultivo de productos de clima templado que requerían la alimentación de la población y el desarrollo industrial europeo. Como es obvio, el desarrollo donde la mano de obra era extraordinariamente escasa, exigió también una considerable migración internacional de recursos humanos, es decir, un aporte complementario a la inversión realizada.[18]

La magnitud de las migraciones del período que estamos examinando es impresionante no sólo desde el punto de vista de las cifras absolutas sino también si las comparamos tanto con la población de los países de origen como con la de aquellos que recibieron ese aporte. Entre 1820 y 1930, 62 millones de personas emigraron de Europa hacia las áreas de ultramar que comenzaban su proceso de expansión.[19] En algunos países la emigración alcanzó, en ciertos períodos, a superar el 1 por ciento de la población total; esto significó una baja considerable del ritmo de crecimiento demográfico de esos países y, en algunos casos, incluso una reducción absoluta del número de habitantes. Así, en Irlanda, durante ciertos períodos, la emigración alcanzó niveles máximos de alrededor del 3 por ciento de la población, tasa que superaba la del crecimiento demográfico natural. Desde el punto de vista de los países receptores, puede observarse que en 1914 una tercera parte de la población argentina y alrededor del 15 por ciento de la de Estados Unidos estaba constituida por inmigrantes. Y como ya se ha señalado la masa de la migración europea se

17 Ragnar Nurkse, "The Problem of International Investment Today in the Light of Nineteenth-century experience", en *The Economic Journal,* Londres, diciembre, 1954, pp. 744-758.

18 R. Nurkse, *op. cit.*

19 Entre 1861 y 1920, período durante el cual se intensifica el proceso migratorio, su número se elevó a 46 millones. Debe señalarse, sin embargo, que estas cifras son brutas, es decir, no se dedujeron en ellas los emigrantes que posteriormente regresaron a sus países de origen; por consiguiente la cifra neta es considerablemente menor que la indicada. B. Thomas, *Migración internacional y desarrollo económico,* París, UNESCO, 1961.

PRINCIPALES PAÍSES DE EMIGRACIÓN E INMIGRACIÓN: EMIGRANTES E INMIGRANTES (1861-1920) Y POBLACIÓN TOTAL (1860 Y 1920)

(En miles de personas)

País o zona de emigración	*Emigrantes 1861-1920* [a]	*Población 1860*	*Población total 1920* [b]	*País o zona de inmigración*	*Inmigrantes 1861-1920* [c]	*Población 1860*	*Población total 1920* [b]
Islas británicas	7 047.5	29 100.0	42 800.0	Estados Unidos	28 593.0	31 400.0	105 700.0
Alemania	2 254.5	38 100.0	60 800.0	Canadá	5 138.0	3 100.0	8 800.0
Italia	8 382.5	25 000.0	38 000.0	Argentina	4 879.0	1 400.0	8 500.0
España y Portugal	4 985.0	15 600.0 [d]	21 300.0 [d]	Brasil	3 481.0	...	30 600.0
				Australia	1 823.0	1 200.0	5 400.0
				Nueva Zelandia	1 394.0	100.0	1 200.0

FUENTES: Datos sobre emigrantes: Naciones Unidas, *Factores determinantes y consecuencias de las tendencias demográficas*, Nueva York, 1953, p. 106.
Datos sobre inmigrantes: William Ashworth, *A short history of the international economy, 1850-1950*, Londres, Longmans, 1952, p. 177.
Datos sobre población: G. D. H. Cole, *Introducción a la historia económica*, México, FCE, 1963, pp. 220 *ss.*

[a] Emigración a ultramar procedente de Europa.

[b] Cifras aproximadas.

[c] Se incluye migración entre países americanos. Los datos de Australia han sido ajustados para suprimir la migración interna.

[d] Población de España solamente.

concentró también en los países hacia donde se dirigió la inversión extranjera. (El cuadro 5 ilustra estas consideraciones.)

La expansión industrial en Inglaterra y otros países europeos significó no sólo la transformación rural y la decadencia de ciertas áreas, sino también la incorporación del resto de las economías europeas y algunas zonas periféricas del continente al nuevo comercio internacional, provocando así también transformaciones profundas en su organización rural, con el consiguiente desplazamiento humano. Trátase, en definitiva, de un traslado de población de los países europeos con una densidad relativamente mayor de población a las regiones relativamente "vacías" del mundo, sobre todo aquellos con reducida densidad demográfica, clima templado y amplios recursos agrícolas. De este proceso migratorio lo esencial fue la redistribución de los pobladores rurales de Europa hacia regiones donde la productividad por hombre era muy superior; esto permitió abastecer en forma más económica las demandas derivadas del proceso de crecimiento demográfico y del aumento de los ingresos en Europa. En síntesis: Europa traslada hacia áreas de mayor productividad, y de productividad creciente, el excedente poblacional originado por su industrialización y transformación rural.

Para la Europa capitalista el proceso tuvo los siguientes efectos positivos: *1)* permitió alejar de las metrópolis una masa que había quedado sin colocación dentro de la nueva estructura del empleo, como consecuencia de la redistribución de la población activa provocada por una nueva estructura productiva· incapaz de absorber un porcentaje muy elevado de habitantes en condiciones de trabajar; *2)* en varias regiones de América Latina, esa inmigración se transformó en la mano de obra de una actividad productiva destinada al mercado europeo, y bajo el control directo de las potencias europeas; *3)* esas masas de inmigrantes siguieron siendo consumidores, con una acrecentada capacidad adquisitiva, de numerosos productos de sus países de origen; *4)* buena parte de esa masa, con una capacidad de ahorro aumentada, enviaba remesas periódicas a sus familiares; *5)* un porcentaje significativo de los inmigrantes regresaron a sus países de origen trasladando consigo los ahorros de varios lustros.

Las innovaciones tecnológicas, las transformaciones en la agricultura y la presión del crecimiento poblacional constituyeron las principales fuentes impulsadoras de la emigración. Otra influencia significativa es el notable abaratamiento de los transportes marítimos y terrestres; el valor de un pasaje desde Inglaterra a Estados Unidos, en 1825, era de 20 libras esterlinas; en 1863 ese valor había bajado a 5 libras en barco de vapor, y a 3 en barco de vela.[20] Puede añadirse, por último, que los acontecimientos políticos y religiosos registrados a mediados del siglo pasado en diversos países europeos, también estimularon en forma importante la emigración.

En este proceso migratorio no sólo operaron factores de expulsión por parte de los países europeos, sino también factores de atracción por los de ultramar. Los primeros parecen prevalecer hasta alrededor de 1880, y así lo prueba el hecho de que el grueso de esa emigración consista en mano de obra

[20] W. Ashworth, *op. cit.*

no calificada de origen rural; aproximadamente a partir de esa fecha comienzan a prevalecer otros factores, como la aceleración del proceso de crecimiento en los países de inmigración y con ello el crecimiento de sus ciudades, servicios y actividades agrícolas e industriales, que constituían interesantes oportunidades de trabajo para personas con alguna calificación técnica o profesional.[21] Por otra parte, los niveles de vida de los países "vacíos" eran bastante superiores a los de los propios países de origen del flujo migratorio; según Zimmerman, el ingreso por habitante en 1860 (en dólares de 1953) se estimó en 430 para Estados Unidos, 280 para Canadá y 450 para Australia; en Inglaterra, Alemania e Italia dicha cifra era de 260, 160 y 115 respectivamente. Por último, un elemento importante es el hecho de que se trataba, en general, de países y de sociedades que se estaban formando y expandiendo con mucho dinamismo; esto abría a los inmigrantes posibilidades de ascenso no sólo en lo económico sino también en lo social, relativamente más fáciles y rápidas que las prevalecientes en las antiguas sociedades europeas. Con todo, sólo pocos lograron ingresar a la clase dirigente preexistente.

4. CENTRO Y PERIFERIA

Como consecuencia de la extraordinaria transferencia de recursos productivos de los países en plena Revolución Industrial hacia la periferia, se observa a fines del siglo XIX un período de auge del comercio internacional sin precedentes en la historia de la humanidad por su volumen, por su diversidad y su amplitud geográfica.

Según ciertos cálculos, el valor de las exportaciones mundiales, hacia 1820, se aproximaba a los 550 o 600 millones de dólares; menos de cincuenta años después, alrededor de 1867-68, el valor total de las exportaciones mundiales oscilaba en torno a los 5 mil millones de dólares, cifra que a su vez prácticamente se había duplicado al finalizar el siglo; en 1913 llegaba ya a cerca de 20 mil millones de dólares.[22]

La expansión del comercio mundial responde a un patrón bien definido de relaciones entre países; trátase fundamentalmente de un flujo de exportaciones de alimentos y materias primas desde las áreas periféricas hacia los países originarios de la Revolución Industrial, y de un flujo de exportaciones de productos manufacturados y de capital de los países industrializados de Europa hacia regiones que se incorporaban a la economía internacional.

El auge de las exportaciones de los países de la periferia no se debe sólo al aumento en la línea de exportación o en el producto en que se especializaban tradicionalmente, sino que es también consecuencia del surgimiento gradual de nuevos productos en el comercio internacional. Hay en realidad una verdadera secuencia en la incorporación de nuevos productos, y ello se debe fundamentalmente a la diversificación de la demanda en los países industriales como así también a innovaciones técnicas e institucionales. Todo ello se

21 B. Thomas, *Migración internacional y desarrollo económico*, UNESCO, París, 1961.

22 W. S. Woytinsky y E. S. Woytinsky, *World commerce and governments, Trends and Outlook*, Nueva York, The Twentieth Century Fund, 1955, p. 39.

traduce a su vez en la ampliación de la gama y tipos de manufacturas que se producen en los países céntricos y en el transporte de bienes que ofrecían serias dificultades de conservación para su traslado a largas distancias: carne, trigo, bananos, etcétera.

Al ingreso de diversos productos a la economía mundial corresponde la aparición de distintos países en el panorama del comercio internacional y de las inversiones extranjeras. Por lo que se refiere a América Latina, durante una primera fase, el auge de las exportaciones de lana, de carnes y posteriormente de granos, refleja el desarrollo de estas actividades en Argentina y Uruguay principalmente y, en cierta medida, en Paraguay y México; debido al desarrollo agrícola europeo y de estas nuevas zonas, se ampliaron las exportaciones de guano en Perú y luego de salitre en Chile. Con posterioridad, y a raíz del aumento en los niveles de vida del consumidor europeo y norteamericano, se acentúa la expansión de algunos productos tropicales tradicionales, tales como el café, el azúcar, el cacao, etc., y más adelante del banano, en los países del Caribe y de Centroamérica, así como en Brasil, Colombia y Ecuador. Después, hacia fines del siglo pasado y comienzos del presente, la diversificación industrial y la producción manufacturera masiva en el centro estimulan ciertas actividades mineras, tanto de metales ferrosos como no ferrosos, y también la producción petrolera.

La gran expansión del comercio internacional, aunque interrumpida por la primera guerra mundial, culmina hacia fines de la década del 20, en vísperas de la gran depresión mundial. Pero ya desde 1914 comienzan a modificarse las condiciones estructurales típicas dentro de las cuales se había desenvuelto el crecimiento de la economía internacional durante el siglo XIX y comienzos del siguiente. Las condiciones en que se desarrolla el proceso económico de los países centrales, a partir de 1913, quedan profundamente afectadas por la primera guerra mundial, por la gran crisis de 1930 y por la segunda guerra mundial. Trátase, por consiguiente, de un período muy especial en el desarrollo del capitalismo en los países industriales, con importantes efectos sobre el comercio internacional, sobre el mercado internacional de factores productivos y sobre el sistema financiero internacional. Conviene, por lo tanto, examinar con detenimiento las consecuencias de esos acontecimientos para el desarrollo de los países de la periferia, pero ese análisis se efectuará más adelante. Sí interesa señalar por ahora el efecto que tuvo sobre los países periféricos el período de extraordinario auge del centro, entre 1850 y 1913, y analizar en qué forma ese proceso origina transformaciones fundamentales tanto en la estructura económica como en la social y política.

Antes de encarar este análisis, conviene examinar por qué razones atribuye este enfoque tanta importancia a la repercusión que el comercio exterior y las inversiones extranjeras tienen sobre la economía periférica. El examen de la Revolución Industrial señaló las transformaciones de tipo tecnológico y de orden institucional, social, político y cultural que permitieron incorporar a la producción nuevos recursos productivos, elevar sustancialmente la productividad y los rendimientos de esos recursos y generar así excedentes que posibilitaran financiar una expansión creciente de la capacidad productiva. La Revo-

lución Industrial, entendida como los cambios de diverso orden que permiten el montaje de este mecanismo de acumulación de recursos y de elevación en su productividad, se reproduce en forma similar, aunque evidentemente dentro de contextos y circunstancias diversos, en algunos países que acompañaron, aunque algo rezagados, el proceso de la Revolución Industrial inglesa; así Francia y Bélgica, posteriormente Alemania y Estados Unidos, y más recientemente Japón y Unión Soviética. En todos estos casos, la actividad agrícola es una de las fuentes principales de generación del excedente que permite la expansión de la capacidad productiva en el sector industrial; ello permitió, por transformaciones técnicas e institucionales muy profundas, abastecer con alimentos y materias primas, así como suministrar la mano de obra que exigía el desarrollo industrial en las ciudades. Aportó también, por lo menos en parte, los recursos financieros que se transfirieron al Estado o al sector empresarial para impulsar dicho desarrollo.

En los países periféricos, la penetración de la Revolución Industrial a través de un sector especializado de exportación, conforma un crecimiento de naturaleza diferente; en estos casos, sobre la base preexistente de economías con niveles de organización y de productividad muy bajos, se desarrolla alguna nueva actividad económica mediante el aporte externo de moderna tecnología, alta concentración de capital y eficiente organización. Trátase siempre de una actividad que descansa sobre la explotación de ciertos recursos naturales con que ha sido favorecida determinada nación. Como consecuencia se eleva sustancialmente el ingreso geográfico del país, pero esa elevación del ingreso adquiere una forma muy concentrada: beneficia principalmente al capital extranjero y a ciertos grupos sociales internos, a determinadas regiones del país y sólo a algunas ramas de la actividad económica; el sector exportador, generador de masas importantes de ingresos muy concentrados, constituye por ello el único que dispone de los excedentes que, potencialmente, pueden utilizarse para la expansión de la capacidad productiva.

La considerable masa de ingresos que crean estos sectores exportadores puede apreciarse si se recuerda la magnitud de las exportaciones que países como Argentina, Uruguay, Brasil, Chile y otros han venido realizando durante prolongados períodos. Por otra parte esos ingresos constituyeron una masa de recursos potenciales que, si se hubieran invertido en el desarrollo de otras actividades productivas en estos mismos países, podrían haber transformado considerablemente la faz de los mismos.

El análisis anterior sugiere dos preguntas fundamentales: ¿Por qué razones el excedente económico generado en el sector exportador no se destinó, en mayor proporción, a beneficiar otras áreas geográficas del país, otros grupos sociales y otras actividades económicas?, y ¿hasta qué punto las características estructurales que todavía conservan muchas de nuestras economías tienen su origen en el tipo de desarrollo exportador a través del cual estos países comenzaron su proceso de expansión económica?

Las secciones que siguen están fundamentalmente dedicadas al examen de los elementos condicionantes externos de la magnitud, dinamismo y naturaleza de la actividad exportadora. Los factores determinantes internos de la capacidad de diversificación del excedente generado en el sector exportador, y la

persistencia de las características estructurales del comercio exterior constituyen el principal objetivo de la parte IV.

5. TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES EN LA PERIFERIA: 1850-1913

El efecto que tuvo el desarrollo de sectores exportadores de relativa magnitud y de gran dinamismo sobre las economías de la región puede analizarse desde diversos puntos de vista. Así, por ejemplo, el desarrollo del sector exportador tuvo importantes efectos sobre la organización espacial o regional de la actividad económica; el producto, y los recursos naturales que lo originan, explican cuáles son las áreas o zonas de un determinado país que cobran intensa vida a raíz del desarrollo de una nueva actividad económica de gran trascendencia. El cultivo de productos como el café, por ejemplo, implica el desarrollo de determinadas áreas en regiones de clima tropical, y en zonas que deben estar a alturas superiores a los 1 500 metros aproximadamente. El cultivo del banano, en cambio, aunque también exige un clima tropical, requiere zonas muy húmedas y calurosas, de modo que este cultivo, por lo general, se difunde en las zonas costeras de los países tropicales. Las actividades extensivas, como la ganadería y los cereales, permiten por su lado la incorporación de regiones de clima templado y de gran extensión. Por contraste, el desarrollo minero se caracteriza, en líneas generales, por su forma altamente concentrada y situada a veces en lugares relativamente inaccesibles, ya que los depósitos de minerales suelen localizarse en regiones cordilleranas o en accidentes geográficos semejantes. Se aprecia de esta manera que el producto de exportación, cualquiera que sea éste, condiciona en gran parte la magnitud y características de las áreas de un país donde se localiza la nueva actividad económica.

Ese efecto regional, que se manifiesta en la valorización de determinadas áreas, regiones o localidades, tiene igualmente considerable influencia sobre el tipo, magnitud y orientación del capital social básico en que se invierten buena parte de los recursos externos para crear las condiciones de crecimiento del sector exportador. Si el área que debe incorporarse a la actividad exportadora es muy extensa, ello dará lugar a la creación de una vasta red de transportes y comunicaciones que podrá abarcar una parte sustancial del territorio nacional, pero que tenderá siempre a presentar la forma de un sistema de drenaje de la producción de diversas regiones hacia un puerto, sin establecer comunicaciones internas entre dichas regiones; si se tratase de una actividad minera, la infraestructura para esa actividad exportadora sólo consistirá, probablemente, en una vía férrea que comunique la mina con el puerto.

En todo caso, trátase de un desarrollo de la infraestructura orientado principalmente hacia el exterior, y cuya función es llevar los productos de una determinada región o localidad del país hacia el puerto que permite comunicar la actividad productora con los centros consumidores de ultramar. Esto genera también una característica muy peculiar en los sistemas de transporte que estos países han heredado de su período de expansión exportadora: trasladar carga prácticamente en un solo sentido, desde el área productora al puerto de exportación. La magnitud de la carga transportada hacia el interior

es de escasa importancia pues la población tiende, en estos países, a concentrarse en los puertos de exportación o en las ciudades capitales. Por consiguiente, desde el interior se extraen grandes volúmenes para la exportación, pero los volúmenes de importación quedan fundamentalmente en los puertos o ciudades capitales. De aquí que buena parte de los servicios de transporte ferroviario en América Latina se caractericen, dada su constitución estructural, por un bajo grado de utilización de la capacidad instalada.

Otra de las notas características de este tipo de desarrollo exportador fue la creación o ampliación de actividades urbanas, que estimularon un proceso de urbanización muy acelerado antes que en estos países se produjera realmente un desarrollo industrial. En efecto, muchas actividades de tipo comercial, financiero y de servicios, tendieron a instalarse en los centros de comunicación con el mundo exterior, o sea, en las ciudades-puertos, y en las capitales. Por otra parte, el desarrollo de nuevas actividades de exportación determinó, directa o indirectamente, la reorganización de la agricultura mientras la nueva corriente de manufacturas importadas significaba la decadencia de artesanías regionales e industrias incipientes. Se generó así un proceso de migración, algunas veces desde el interior y otras desde el exterior, que tuvo como consecuencia un desarrollo urbano de considerable magnitud.

Desde el punto de vista de la estructura sectorial de la actividad productiva, el desarrollo de la economía, basado sobre el modelo exportador, también tiene una gran significación. Explica por qué en nuestros países la actividad exportadora primaria, ya sea agrícola o minera, representa una parte sustancial del ingreso generado en la economía. La expansión del sector exportador exige y condiciona además una amplia red de transportes y comunicaciones, un sistema financiero y bancario relativamente desarrollado y actividades comerciales ligadas a la exportación e importación.

En la medida que la estructura de esta economía permitía obtener del resto del mundo bienes manufacturados que se financiaban con los recursos obtenidos del sector básico de exportación, este fenómeno determinaba que el sector industrial de estas economías tuviese escasas dimensiones y perspectivas. El hecho de que un país se especialice en la exportación de unos determinados productos básicos revela que es altamente competitivo y tiene una elevada productividad sólo en ese sector. Por consiguiente, los bienes de consumo manufacturados requeridos para satisfacer las necesidades de los sectores de altos ingresos se obtienen en forma preponderante en el exterior. De esta manera, los países exportadores de materias primas pudieron obtener sus bienes manufacturados de consumo y de capital de economías relativamente eficientes en la producción de esos bienes, adquiriéndolos con el poder de compra creado en su sector exportador. Esto motivó una política librecambista que facilitó un creciente intercambio internacional; pero a su vez, significó que toda actividad manufacturera competía, en realidad, con el nivel de productividad del sector especializado de exportación. Es obvio que en estas condiciones, y salvo circunstancias especiales, la manufactura nacional difícilmente podía desarrollarse; con todo, la actividad industrial llegó a tener relativa importancia en algunos casos: cuando la expansión del sector exportador creó mercados de tamaño significativo; cuando las concentraciones urba-

nas adquirieron dimensiones considerables; cuando la actividad exportadora originó grupos sociales importantes de ingresos elevados y medianos; cuando se trataba de productos sobre los cuales tenía una elevada incidencia el costo de transporte, lo que representaba una protección natural; y también, en circunstancias especiales, como en casos de guerras y crisis mundiales.[23]

También es importante hacer algunas observaciones respecto al efecto del sector exportador sobre el nivel y la estructura de la ocupación. Acerca de la estabilidad del nivel de ocupación, cabe señalar dos situaciones: en un caso, por ejemplo en la minería, la actividad exportadora mantiene niveles de empleo estables durante el año; en otro, el de los cultivos perennes tropicales, se producen grandes fluctuaciones estacionales del empleo en determinados períodos. El cultivo de productos como azúcar, cacao, banano y café introducen en la economía importantes fluctuaciones estacionales de los niveles de empleo y crean, simultáneamente, una considerable masa de subempleados y desempleados.

Otra fuente de inestabilidad es la provocada por las frecuentes y violentas variaciones que experimentan los mercados mundiales de productos básicos. Las interrelaciones estructurales entre el sector exportador y las actividades productivas más importantes y modernas del sistema económico establecen así una estrecha relación entre la inestabilidad de la actividad exportadora y el resto de la economía. Trátase aquí no sólo de la incidencia directa sobre los sectores productivos que abastecen a la actividad exportadora, sino también del efecto sobre el sistema financiero, cambiario y fiscal. Y esto es tanto más grave cuanto que en muchos casos las actividades exportadoras importantes se reducen a sólo una o dos.

Otro aspecto de gran significación es la propiedad de los recursos naturales, de los recursos productivos, que debe entenderse desde dos puntos de vista: la apropiación de esos recursos productivos entre propietarios nacionales y extranjeros y la distribución de la propiedad entre nacionales.

Sobre el primer punto, recuérdese que la incorporación de los recursos naturales de América Latina para abastecer el mercado mundial atrae un flujo considerable de financiamiento externo, que se transforma en parte en propiedad extranjera en las economías latinoamericanas. Como se ha visto en parágrafos anteriores, durante el período analizado el grueso de las inversiones extranjeras consistía en préstamos a los gobiernos, o en financiamientos que se volcaban fundamentalmente sobre obras de infraestructura y en servicios urbanos, en tanto que la inversión privada directa extranjera representó una proporción relativamente reducida del total de capital que afluía a estos países. De esta manera, se observa que los sectores exportadores que se desarrollaron durante el siglo pasado, presentan por lo general como rasgo característico la propiedad nacional de los recursos productivos de la actividad exportadora; es el caso del café, de la ganadería, del trigo, del cacao, en parte del azúcar, etc. Aquí, la inversión extranjera se limita, por lo general, a la propiedad de algunos servicios de infraestructura tales como el transporte y

[23] En la parte IV, capítulo II, sección 3, párrafo *f*, se analiza en detalle la "capacidad diversificante" del sector exportador.

las comunicaciones, así como del sistema bancario y de comercialización. Sólo desde fines del siglo pasado, en actividades como las del banano y posteriormente de las extractivas, predomina la inversión privada directa extranjera. En estos casos parecería que hubo exigencias de tipo tecnológico y organizativo que determinan la configuración del proceso productivo. A comienzos del presente siglo el desarrollo del capitalismo en el Centro va cambiando de carácter; en virtud de diversos factores, entre los cuales se subraya la inestabilidad que sufrió la economía capitalista moderna hacia fines del siglo pasado y durante las primeras décadas del presente, las empresas más dinámicas tendieron a aglutinarse y a concentrarse en grandes unidades integradas en forma vertical, es decir, desde la producción de sus materias primas hasta prácticamente la venta de productos finales en el mercado. Conforme ese proceso de reorganización registrado en las economías maduras se proyecta sobre el plano internacional, da lugar a la formación de empresas subsidiarias o filiales en los países subdesarrollados que incluyen la fase de la producción.

En segundo lugar conviene examinar la distribución de la propiedad entre nacionales. El desarrollo de actividades productivas de exportación tuvo una influencia decisiva sobre la conformación de la estructura de la propiedad y particularmente de la tenencia de la tierra. El aumento del valor de este recurso natural en función de su potencial para abastecer una creciente demanda internacional, hizo que en numerosos casos se realizara entonces la apropiación privada de grandes extensiones territoriales en América Latina. En algunos casos, tratábase de áreas de dominio estatal o público todavía no incorporadas al proceso productivo; en otros casos, de tierras en poder de comunidades indígenas o de agricultores de subsistencia. En estos últimos, el proceso de apropiación permitía el mantenimiento de parte de dichos campesinos como fuerza de trabajo en las nuevas propiedades, y la expulsión del resto.

Las regiones de muy escasa densidad de población posibilitaron flujos migratorios importantes, proceso que se tradujo en inmigración europea —como en Argentina, Uruguay, el sur de Brasil y de Chile— y en el traslado de población desde regiones tropicales para trabajar en las plantaciones, así por ejemplo en Perú, Brasil, y diversos países centroamericanos y del Caribe.

En zonas previamente pobladas, el desarrollo de cultivos que requieren mano de obra intensiva y caracterizados por fuertes fluctuaciones estacionales permite una importante reagrupación de la propiedad y de la población. En estos casos, era preciso crear una estructura de población y de propiedad que permitiera, por una parte, desarrollar las labores permanentes de los cultivos de exportación, y por la otra, mantener un importante volumen de mano de obra disponible para los períodos de zafra o cosecha; una de las formas como se solucionó este problema consistió en la creación del complejo latifundio-minifundio, que permitió integrar funcionalmente la actividad exportadora moderna con la actividad de subsistencia de la mano de obra necesaria para los períodos de recolección. En estos casos es, por consiguiente, el propio proceso de modernización y desarrollo del sector exportador el que origina formas de organización rural como la señalada, y otras como las "economías de hacienda" o de "plantación".

Las modificaciones estructurales generadas por la expansión de la actividad exportadora a la que se aludió ya en los párrafos anteriores, tuvieron un efecto importante sobre la distribución del ingreso. En las economías donde existía una oferta abundante de mano de obra y, por lo tanto, una tasa baja y constante de salarios reales, prácticamente todo el ingreso adicional generado en los sectores exportadores, y en las actividades a ellos relacionadas, significó un aumento de ingresos para sus propietarios. Cuando la mano de obra era escasa, como por ejemplo en las explotaciones agropecuarias extensivas de Argentina y Uruguay, los niveles de salarios se elevaron, pero de todas maneras el grueso del ingreso generado quedó en manos de los propietarios de los recursos productivos. En ambos casos, cuando los propietarios eran inversionistas extranjeros, una parte sustancial de los recursos generados revirtieron al exterior.

A medida que los enormes ingresos generados por la actividad exportadora tendieron a acumularse fundamentalmente en poder de sus propietarios y otros sectores directamente relacionados con ella, se produjo un aumento considerable en las desigualdades de ingresos que ya existían.

Éstas se debieron principalmente al aumento en los ingresos de determinados grupos minoritarios de la población antes que a la contracción o reducción de los niveles de ingreso de otros sectores; sin embargo, este último fenómeno pudo haberse dado cuando el desarrollo de nuevas explotaciones agrícolas implicaba la expulsión de población rural hacia áreas marginales, cuando la nueva corriente de importaciones de manufacturas provocaba la decadencia de la artesanía, etc.

El examen general de los efectos que el desarrollo de las actividades productivas de exportación tuvo sobre la estructura económica de nuestros países no puede pormenorizarse aquí puesto que en cada caso, o en cada país, coinciden circunstancias y factores históricos específicos que singularizan el proceso. El enfoque adoptado revela, sin embargo, la significación que tiene desde el punto de vista de los cambios y transformaciones en la estructura productiva, el surgimiento y/o desarrollo de los sectores exportadores. Pero los resultados específicos producidos en cada caso, dependen de un conjunto de factores que habría que examinar en profundidad y detalle para establecer la dinámica de esa transformación.

Se trataría, por lo tanto, de analizar con más detenimiento factores tales como la disponibilidad de recursos naturales, tanto en lo que se refiere a su abundancia relativa como al tipo e índole de los mismos; las características del producto que se convierte en el principal bien de exportación; la tecnología empleada en el sector exportador y la demanda de insumos que suscita. En la misma forma, sería preciso investigar los cambios en la tecnología y formas de organización que introduce en la economía su apertura hacia el exterior, e igualmente las peculiaridades de la evolución, dinamismo y variabilidad de la demanda externa. Por otra parte, un conjunto de importantes factores explicativos se encuentran en las características de la estructura social, del sistema político y de las formas de apropiación de los recursos naturales anteriores al desarrollo del sector exportador. Finalmente, desde el punto de vista del dinamismo de este sistema, habría que investigar

cómo se utilizaron los ingresos generados en el sector exportador, ya sea para destinarlos al consumo, a la inversión en el propio sector exportador, en otros sectores del sistema económico nacional o incluso en las economías centrales. La caracterización del proceso de desarrollo en función del conjunto de factores señalados, y de otros que en determinadas circunstancias conviniera agregar, podría permitir una explicación concreta del proceso ocurrido en cada una de las economías latinoamericanas.[24]

Las transformaciones que experimenta la estructura productiva de estos países durante el período considerado, puestas de manifiesto por modificaciones profundas de la estructura de la propiedad, la distribución del ingreso, la repartición regional o espacial de la producción, las características del empleo y del subempleo y la importancia relativa de las distintas ramas de la actividad económica, tienen, por supuesto, una incidencia directa sobre la respectiva estructura social. A medida que surgen nuevas actividades productivas cambian otras y desaparecen algunas, se produce una transformación en la estructura social que se manifiesta en la creación o fortalecimiento de determinados grupos o clases (nacionales y extranjeros), y en la desaparición o debilitamiento de otros.

Por ejemplo, el desarrollo de importantes rubros de exportación agrícola posibilita el fortalecimiento de sectores de propietarios rurales, fortalecimiento que tiene su origen en la valoración de las tierras que esos grupos poseen, adquieren o controlan y se expresa por la formación de un aparato estatal relativamente poderoso que facilite la disponibilidad y asegure la propiedad o control de los recursos naturales necesarios para la exportación. El afianzamiento de la clase terrateniente y su asociación con un Estado mejor organizado y más poderoso, puede apoyarse también sobre la vinculación con los intereses extranjeros; esta vinculación, a su vez, facilita a los sectores terratenientes recursos financieros y participación en los mercados externos. De esta manera se crean también condiciones para que el Estado tenga acceso a los mercados internacionales de capital, lo que contribuye a crear una infraestructura económica y una administración pública destinadas en gran medida a asegurar las condiciones económicas, políticas, institucionales y jurídicas necesarias para la expansión de la actividad productiva en general, y de la exportadora en especial.

Relacionado en forma directa o indirecta con la actividad exportadora, en algunos países el auge de la demanda de productos agrícolas y las políticas de inmigración y colonización, permitieron la formación de sectores limitados de clase media rural. Cuando el crecimiento de las exportaciones ocurre en regiones de elevada densidad demográfica, la incorporación de tierras a los cultivos de exportación crea nuevas capas rurales vinculadas al sector exportador, tales como los inquilinos, medieros, minifundistas, peones y trabajadores sin tierra. Cuando la densidad de población era escasa, en cambio, se hizo necesario contratar mano de obra en el exterior, a la que era necesario remunerar en dinero; de esta manera, el desarrollo de la actividad exportadora

24 El ensayo de interpretación del desarrollo latinoamericano que se realiza en la parte IV constituye, precisamente, un esfuerzo por proyectar el análisis en los sentidos indicados.

creó sectores asalariados rurales; asimismo, la inmigración generó un sector de arrendatarios, quienes con los asalariados posibilitaron la formación de un mercado monetario en el campo.

Por otra parte, el crecimiento de las actividades de los servicios urbanos relacionadas directamente con la actividad exportadora, y la expansión de los servicios personales derivada del crecimiento de las grandes ciudades, originaron una clase media urbana.

El análisis concreto del perfil que adquiere la estructura social, como consecuencia del impacto de la actividad exportadora, depende de los factores particulares que influyen en cada caso. En otras palabras, el examen concreto de las modificaciones que ocurren en la estructura productiva, comparado con la situación específica preexistente, permite captar las transformaciones en cada caso producidas.

Para asegurar la eficacia del modelo de crecimiento hacia afuera debió ser necesario organizar la sociedad de manera tal que este tipo de desarrollo fuera posible; esto es, a dicho proceso tuvo que corresponder una política económica y social favorable al libre acceso a los recursos productivos y a la libertad de las transacciones internacionales, tanto en lo que se refiere al comercio de productos como al mercado de factores (capital y recursos humanos). Vale decir, la creación de una estructura institucional y jurídica que permitiera el desarrollo de las actividades económicas dentro de un marco capitalista liberal.

Ese marco estructural de instituciones jurídicas se venía conformando en América Latina desde antes del gran auge de las actividades de exportación, como consecuencia de la influencia del pensamiento vinculado a la Revolución francesa y la independencia de Norteamérica y de los contactos de las nuevas naciones independientes con el capitalismo internacional en expansión. En efecto, desde los albores del siglo XIX comienzan a adoptarse en muchos países latinoamericanos los modernos conceptos constitucionales y jurídicos de libertad de contrato, de propiedad privada, de abstención de intervención estatal en la actividad económica, etc., que caracterizan el pensamiento y la filosofía liberal así como a los países del centro en la época. No obstante, en la práctica el Estado es un agente activo de primer plano en todo este proceso de reestructuración y de ingreso masivo a la economía internacional; entre otras cosas, mediante su política territorial (conquista, donación y venta a bajísimo precio de gran parte de las tierras que se destinarán a la producción para exportar; despojo de las tierras de comunidades indígenas; consolidación y donación de predios); su política fiscal, su política crediticia (ambas transforman el Estado en un importante financiador del crecimiento económico nacional y de los exportadores); y, poco después, en algunos países de América Latina más que en otros, su política de mano de obra (inmigración, quebrantamiento de las comunidades campesinas para crear un mercado de mano de obra barata, represión del movimiento obrero, etc.). América Latina sentó, de esta manera, las bases del orden institucional necesario para su plena integración a la economía capitalista central que se encontraba en su fase de expansión y auge.

Una dualidad caracteriza, por lo tanto, la organización social resultante.

El orden liberal capitalista moderno se establece y opera satisfactoriamente en las relaciones entre los países de la periferia y los centrales, así como en las relaciones entre las actividades modernas dentro del propio sistema. Pero dichas relaciones no se establecen necesariamente entre estas últimas y su complemento dentro del sistema productivo tradicional preexistente; y esto ocurre tanto en las áreas rurales como en determinadas actividades urbanas, tales como las de tipo artesanal. En efecto, en las relaciones con el exterior se alentaba una política de libre acceso a los mercados de capital y de trabajo de todo el mundo capitalista; para el comercio exterior de productos se trataba de asegurar plena libertad tanto de exportación como de importación, es decir, se limitaba el proteccionismo al mínimo. En cambio, las relaciones de trabajo y de organización de la producción dentro de la economía nacional se caracterizaban con frecuencia por formas de asociación no definidas por el libre contrato y el pago en dinero, sino por instituciones tales como el inquilinaje, la medianería, la servidumbre y otras, heredadas del período colonial. Esta forma de organización dual de la sociedad aseguraba, por una parte, la posibilidad de plena participación en la economía internacional, y por otra, extraer el máximo excedente de la actividad productiva interna.

6. CRISIS EN EL CENTRO: 1913-1950

El extraordinario período de auge y expansión de las economías centrales a partir de 1850, y la progresiva formación de una economía internacional integrada a través de la cual los países de la periferia se fueron incorporando al desarrollo del capitalismo moderno, quedaron interrumpidos por los fenómenos que comienzan a manifestarse en la época de la primera guerra mundial. Estos factores se relacionan con un proceso que comienza a observarse ya desde fines del siglo pasado, y que es consecuencia, principalmente, de la reducción de la importancia relativa que tenía Gran Bretaña como centro económico mundial.

Hacia fines de siglo las tasas de crecimiento industrial de Estados Unidos y de Alemania venían duplicando la de Inglaterra, de manera tal que mientras en 1870 Inglaterra representaba alrededor de la tercera parte del valor de la manufactura mundial, esa proporción se redujo, en 1913, al 14 por ciento, en tanto que la participación de la industria norteamericana crecía en el mismo lapso del 23 al 36 por ciento, y la de la alemana del 13 al 16 por ciento. A medida que disminuía la posición rectora de Inglaterra entre los países industriales, también comenzó a declinar su participación en el comercio mundial; mientras hacia mediados del siglo pasado Gran Bretaña representaba alrededor de una tercera parte de dicho comercio y Estados Unidos sólo el 8 por ciento, en vísperas de la primera guerra la proporción de Gran Bretaña disminuyó al 17 por ciento y la de Estados Unidos aumentó al 15 por ciento. Por otra parte, la participación de Inglaterra en el comercio internacional de manufacturas también declinó sensiblemente, desde alrededor de un 40 por ciento del total mundial en 1870, a 27 por ciento en 1913.[25]

[25] Ashworth, *op. cit.*

También la población de ambos países refleja la creciente importancia de la economía norteamericana; mientras en 1850 la población de Inglaterra era de 27.5 millones de habitantes y la de Estados Unidos de 23 millones, hacia 1900 la población norteamericana era de 76 millones, mientras que la de Inglaterra llegaba a 42.

La declinación de la importancia de Gran Bretaña en el comercio internacional débese en parte a la diversificación del comercio de manufacturas, derivado del surgimiento de nuevas actividades y productos industriales. Inglaterra había concentrado gran parte de su producción industrial y de su comercio de manufacturas en una serie de líneas tradicionales. Éstas tendían a perder peso relativo dentro del cuadro de la producción y del comercio mundiales de manufacturas en virtud de la nueva y creciente trascendencia de las industrias metalúrgica, eléctrica y química que se expandían sobre todo en Estados Unidos y Alemania. Por otra parte, una creciente proporción del tráfico internacional de Gran Bretaña comenzó a abandonar el patrón tradicional de intercambio de productos manufacturados por productos básicos y materias primas de la periferia, para transformarse en un intercambio de productos manufacturados entre los países industrializados.

Estas tendencias, que ya se venían perfilando desde décadas anteriores a la primera guerra mundial, se acentuaron considerablemente durante las tres posteriores. La primera guerra, los desajustes financieros provocados por las reparaciones de guerra en los años iniciales de la década de 1920, el estancamiento de la economía europea, la gran crisis mundial de 1930 y, posteriormente, la segunda guerra mundial, provocaron cambios estructurales profundos en la organización económica internacional que se venía forjando desde mediados del siglo XIX. La gran crisis mundial de 1930 destruyó la base del sistema monetario internacional, el patrón oro, que permitía el libre funcionamiento de un mercado mundial de capitales y favorecía el flujo del comercio mundial. La necesidad de proteger las economías nacionales frente a la amenaza de la propagación del desempleo y la crisis llevó a muchos gobiernos a adoptar políticas proteccionistas; el control de los tipos de cambio, de los movimientos internacionales de capital y de recursos humanos, y la iniciación de un período de políticas de empleo y anticíclicas que perseguían objetivos nacionales, son todos factores que operaron dificultando seriamente el funcionamiento del tipo de economía internacional que había prevalecido hasta la primera guerra mundial.[26]

Estos factores, y más particularmente las dos guerras mundiales, acentuaron aún más la tendencia que disminuía la importancia de Inglaterra y aumentaba la influencia de Estados Unidos en la economía internacional. Así, la participación de la economía norteamericana, incluyendo Canadá, en el comercio mundial total (exportaciones más importaciones), que alcanzó un 14 por ciento en 1913, aumentó al 19 por ciento en 1926; en 1937 ese porcentaje se redujo a 15.5 por ciento, pero como consecuencia de la segunda guerra mundial volvió a crecer sustancialmente para estabilizarse entre el 22 y el 32

[26] Para una exposición más pormenorizada del proceso de crisis en el Centro, véase "El pensamiento keynesiano" (parte III, capítulo V) y de sus repercusiones en la periferia véase "La crisis del liberalismo 1914-1950" (parte IV, capítulo II, sección 3).

por ciento a partir de 1948. La preponderancia que adquiriría Estados Unidos en el comercio mundial la refleja la orientación del comercio exterior de América Latina; una proporción creciente del intercambio de estos países se hace con Estados Unidos, mientras decae le importancia del comercio con Europa; otro tanto ocurre con las inversiones extranjeras, donde pasaron a predominar las norteamericanas.

El desplazamiento del centro de gravedad del sistema económico mundial desde Gran Bretaña hacia Estados Unidos tiene una enorme significación para explicar el funcionamiento de las economías periféricas durante las últimas décadas; en efecto, en contraste con la economía británica, que se complementaba con la de los países periféricos, la norteamericana constituye más bien una economía competitiva para éstos. Ello se hace evidente no sólo en la importancia, cuantitativa y cualitativa, que el comercio exterior adquiere en ambas, sino también en la contribución que cada una presta a la liquidez requerida para su eficiente funcionamiento. En relación con el primer factor, cabe hacer notar que en el lapso 1870-1909 las importaciones de Gran Bretaña alcanzaban al 26 por ciento de su ingreso nacional, en tanto que sus exportaciones sólo alcanzaban al 20 por ciento; en Estados Unidos durante el período 1944-1953, el coeficiente de importaciones sólo alcanza al 4 por ciento de su ingreso nacional, en contraste con un 6 por ciento en el coeficiente de exportación.[27] Esta diferencia fundamental en la naturaleza del comercio exterior de ambas economías tiene su origen, entre otras cosas, en su distinta dotación de recursos naturales; ésta, como es bien sabido, es extraordinariamente amplia, diversificada y abundante en Estados Unidos en contraste con la situación inglesa. Mientras una tercera parte de las exportaciones norteamericanas son productos básicos sin transformación, éstos constituían sólo un 12 por ciento, en 1936, de las exportaciones inglesas. Por otra parte, la importación de alimentos constituía en 1937 un 75 por ciento del consumo total de estos productos en Gran Bretaña, y en Estados Unidos sólo alcanzaba el 5 por ciento. La diferencia de recursos agrícolas también se advierte en el hecho de que entre una cuarta y una tercera parte de las exportaciones norteamericanas consiste precisamente en productos agrícolas. En definitiva interesa señalar que, si bien Estados Unidos es uno de los países más avanzados, industrializados y desarrollados del mundo, también es uno de los principales, si no el principal, exportador mundial de materias primas y productos básicos.[28]

Antes de examinar el efecto que sobre el comercio exterior de los países periféricos tiene el predominio de la economía norteamericana como principal mercado mundial de materias primas y productos básicos, conviene señalar que también la economía europea y la propia economía inglesa, antes tan integradas y abiertas al comercio internacional, sufren modificaciones de importancia. Como consecuencia de las guerras y de las dificultades en la balanza de pagos por que atraviesan, sobre todo después de la segunda guerra mundial, en dichas economías se efectúa una política de sustitución de importaciones agrícolas basada sobre una rápida modernización de la agricultura

27 Simon Kuznets, "Quantitative aspects of the economic growth of nations", en *Economic Development and Cultural Change*, Chicago, julio de 1960.

28 Woytinsky y Woytinsky, *op. cit.*, pp. 119-121.

europea; durante los últimos años se obtienen incrementos extraordinarios en la productividad que les permite abastecerse en medida creciente con sus propios recursos. Por otra parte, esta política apunta también a intensificar las importaciones de productos básicos, materias primas y alimentos, desde las áreas coloniales o las antiguas colonias adoptando diversas modalidades de acuerdos preferenciales. Finalmente, y en años más recientes, las economías europeas comienzan a estructurar una unidad económica, el Mercado Común Europeo, que aumenta las barreras al comercio con el resto del mundo, excepto con sus ex áreas coloniales.

El desplazamiento del centro económico mundial hacia Estados Unidos y el cambio de carácter de las economías europeas, introduce modificaciones fundamentales en las relaciones comerciales y en los flujos de capital y recursos humanos entre los países centrales y la periferia. Al extraordinario dinamismo que caracterizaba, antes de la primera guerra mundial, al comercio exterior de productos básicos, sigue una etapa de crecimiento relativamente lento y de fluctuaciones violentas en los mercados de dichos productos; su gran inestabilidad durante estas últimas décadas refleja las circunstancias tan especiales por que atraviesan las economías centrales durante este período.

El crecimiento relativamente reducido de la demanda externa de productos básicos de la periferia débese a causas variadas y complejas; para el caso de la de productos alimenticios, tiene gran influencia no sólo el hecho que América Latina enfrenta la competencia de nuevas áreas coloniales, sino también la de las propias economías europeas así como las exportaciones de productos alimenticios norteamericanos. Por otra parte, en la medida que el ingreso por habitante de los países consumidores de productos llega a niveles bastante elevados, la elasticidad-ingreso de la demanda de esos bienes se reduce considerablemente y su crecimiento obedece casi exclusivamente al de la población que, como es bien sabido, también es muy lento en los países industrializados.

En punto a la demanda de productos minerales, el desarrollo de las economías industriales parece haberse concentrado en forma creciente durante los últimos decenios en la aplicación masiva de la tecnología moderna; en efecto, el carácter competitivo de la economía capitalista actual ha desplazado la competencia en función de los precios hacia la conquista del mercado por la innovación tecnológica. Ello ha provocado cambios fundamentales en el dinamismo de la demanda de materias primas dado su aprovechamiento cada vez más eficiente, de modo tal que por unidad de producto final se requiere una cantidad proporcionalmente menor de insumos; aún más, en algunos casos los materiales sintéticos pueden sustituir totalmente las materias primas de origen natural.[29] Por otra parte, como fuente de abastecimiento adquieren creciente importancia los depósitos de material usado, o chatarra, que se van acumulando en los países industriales como consecuencia del desuso a que son reducidos los bienes duraderos marginados por el proceso económico.

El escaso dinamismo que caracteriza, como consecuencia de los fenómenos antes reseñados, las exportaciones de las economías subdesarrolladas (salvo

[29] GATT, *Trends in International Trade*, Ginebra, 1958.

el caso del petróleo) y la fuerte inestabilidad de su comercio exterior, se refleja en el lento desarrollo de nuevos sectores productivos de exportación y en la escasa ampliación de los existentes.

7. TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES EN LA PERIFERIA: 1913-1950

Las modificaciones que experimentaron las relaciones centro-periferia en las últimas décadas, tuvieron efectos significativos sobre la estructura productiva en América Latina. Durante los períodos de crisis, los sectores exportadores se contraen y generan desempleo; cuando se trata de sectores agrícolas, el desempleo no representa un factor de presión social tan considerable como cuando se paralizan, por ejemplo, actividades mineras, salvo que exista una gran presión de la población rural sobre la tierra. De todos modos la contracción afecta sensiblemente los niveles de ingreso de los diversos grupos sociales vinculados al sector exportador; y algunos de ellos suelen disponer de considerable influencia y poder de presión sobre el aparato estatal. La caída del ingreso y/o del empleo, en el caso minero, provoca la intervención del Estado con el propósito de sostener el nivel de ingresos y actividad de los sectores exportadores, generalmente mediante la adquisición por parte del gobierno de productos de exportación no colocados. Como esta política de mantenimiento de niveles de ingreso y de empleo coincide a su vez con una reducción en la disponibilidad de divisas para importar productos manufacturados, se adoptan una serie de medidas de restricción de las importaciones que por su parte producen un cambio importante en la relación de precios entre los bienes nacionales y las manufacturas importadas. Esto rompe el equilibrio existente que limitaba las posibilidades de la producción nacional de manufacturas para competir con las importaciones.

Una situación similar se presentó también durante las dos guerras mundiales; las importaciones quedaron severamente limitadas por dedicarse la industria de los países desarrollados a la producción bélica y también por falta de capacidad de transporte que permitiera abastecer normalmente de productos manufacturados a los países de la periferia. Al mismo tiempo, aumentaron en forma considerable las exportaciones de estos países, y aun cuando los precios de exportación quedaron sometidos a control externo, permitió un importante incremento en el ingreso interno. Y, como en el caso anterior, esta combinación de circunstancias favoreció un aumento del precio relativo de las manufacturas importadas y, por lo tanto, significó un estímulo para la producción nacional.[30]

El desarrollo de la industria nacional sólo era posible si durante la etapa anterior se hubiesen creado algunas actividades industriales que sirviesen de base para un aumento de la producción manufacturera. Diose esta situación en los países de mayor tamaño y en aquellos donde la actividad exportadora generó una masa considerable de ingresos y tuvo una influencia directa sobre la creación de ciertas actividades manufactureras subsidiarias.

El fenómeno de la industrialización comienza a acelerarse en América

30 Véase una explicación más detallada en la parte IV, capítulo II.

Latina a partir de la primera guerra mundial, recibe renovado impulso luego de la crisis de 1930, y se refuerza como consecuencia del segundo conflicto bélico. Con posterioridad a la segunda guerra mundial se transforma ya en una política deliberada prácticamente en todos los países de América Latina.

Por lo que se refiere a la repercusión regional o espacial del desarrollo industrial, éste tiende en general a seguir las pautas de distribución derivadas de la estructura preexistente, es decir, desde el momento que este proceso se circunscribió, por lo menos durante sus primeras fases, a la industria ligera, tiende a concentrarse en torno de las ciudades principales surgidas en períodos anteriores, ya que constituyen no sólo los mercados más importantes, sino que proveen también la infraestructura en materia de transporte, comunicaciones, energía, mercados de trabajo y financieros, organización comercial y el acceso al poder político necesarios para la expansión de la actividad manufacturera.

Desde el punto de vista de la estructura sectorial de la actividad productiva, el desarrollo industrial significa una transformación importante: tiende a diversificar el sistema económico por el desarrollo del propio sector manufacturero, por la exigencia de insumos agrícolas y por la necesidad de ampliar y reorientar la infraestructura; también el sector estatal debe crecer en forma sustancial y desarrollar nuevas funciones.

Desde el punto de vista del empleo, la actividad industrial, no obstante su dinamismo, no es, como se esperaba, un significativo generador de ocupaciones. Por el contrario, una tecnología que tiende, en forma creciente, a utilizar formas de mecanización y de innovación altamente intensivas en capital, hace que las sucesivas ampliaciones, e incluso el remplazo de la capacidad productiva instalada, coincidan con una utilización proporcionalmente decreciente de mano de obra.[31]

En cuanto a la estructura de la propiedad, el aprovechamiento de la moderna tecnología exige que se instalen unidades productivas que excedan la dimensión del mercado nacional, lo que tiende a estimular una estructura monopolista en el sector industrial y a concentrar la propiedad y los ingresos; en idéntico sentido actúa el elevado nivel de protección dentro del cual se ha desarrollado el proceso de sustitución de importaciones. Por otra parte, mientras el proceso de industrialización se realizó, hasta la última década, basado sobre la empresa nacional, en estos últimos años se observa en muchos países de América Latina una tendencia caracterizada por una creciente participación de la empresa extranjera en el sector manufacturero.[32] Por lo tanto, y mientras se realiza un examen más cuidadoso de sus consecuencias, puede aventurarse como conclusión preliminar que este proceso, si bien significó, en algunos casos, una diversificación de la actividad productiva que ya es notoria, no es menos cierto que no tuvo como resultado una atenuación

[31] F. H. Cardoso y J. L. Reyna, "Industrialización, estructura ocupacional y estratificación social en América Latina", en *Cuestiones de sociología del desarrollo de América Latina*, Ed. Universitaria, Santiago.

[32] Osvaldo Sunkel, "Política nacional de desarrollo y dependencia externa" en *Estudios Internacionales*, vol. 1, núm. 1, Santiago, abril de 1967.

significativa de la desigualdad económica y social, ni una elevación sustancial de los niveles de vida de la mayoría o una reducción considerable de la dependencia externa, como así tampoco permitió superar algunas otras características típicas del subdesarrollo. En rigor, examinado someramente el carácter que adquirió el proceso de industrialización en nuestros países, parece pertinente preguntarse si este desarrollo está transformando verdaderamente sus economías de tal manera que puedan desarrollarse en forma dinámica y eficiente, o si se trata, en algún sentido, de la creación de un nuevo sector que tampoco contribuye a integrar el sistema, sino que tiene ciertas características excluyentes similares a las que se observaron durante el período de crecimiento hacia afuera en algunos sectores exportadores primarios.

Todas estas modificaciones influyeron sobre la estructura social característica de estos países, cuyo origen se remonta a las etapas de la colonia y del crecimiento hacia afuera.

Cuando las exportaciones pasaron por períodos de contracción de la demanda externa, se originó un fuerte desempleo en las actividades exportadoras mineras, y una retracción del campesinado hacia economías de subsistencia cuando se trataba de sectores agrícolas de exportación; en este último caso, el debilitamiento de los mercados internacionales comprometió también la posición de poder, prácticamente absoluto que, dentro del modelo de crecimiento hacia afuera, mantenían los grupos terratenientes ligados a esa economía de exportación. Cuando la actividad era más bien de origen minero, la crisis del sector exportador, y el desempleo generalizado, acentuaron y estimularon un proceso de organización obrera que se manifestó en algunos casos, por ejemplo en Chile, con la formación y creciente importancia de algunos partidos populares y ciertas organizaciones sindicales. La crisis externa parece haber provocado también un debilitamiento en los sectores de servicios relacionados con la actividad del comercio exterior.

Por otro lado, la expansión industrial fortaleció al reducido grupo de empresarios en cuyas manos se desenvolvía esta actividad, así como a los sectores obreros correspondientes. El desarrollo de la industria nacional pasa a ser, de este modo, un objetivo de interés inmediato tanto para el nuevo grupo de empresarios como para los asalariados, y su alianza constituye la base sobre la que se apoyan las políticas deliberadas de industrialización que se advierten en algunos países de América Latina desde mediados de la década de 1930.

Las transformaciones políticas antes señaladas no implican, sin embargo, un grave debilitamiento de los grupos tradicionales y su sustitución radical en el ejercicio del poder, sino más bien comienza a hacerse necesario que esos grupos compartan su anterior posición hegemónica con los nuevos sectores medios y obreros.

Estas transformaciones en las estructuras del poder, de la economía y de la sociedad tiene efectos inmediatos sobre la política económica. La falta de vigor de los sectores exportadores y las sucesivas crisis a través de las cuales se hace evidente la vulnerabilidad de las economías latinoamericanas, así como el fortalecimiento de los sectores empresariales y asalariados rela-

cionados con la actividad manufacturera, transforman la política liberal, característica del proceso de crecimiento hacia afuera, en una política deliberada de industrialización; y esta política se expresa fundamentalmente por una fuerte acción proteccionista a través de restricciones a la importación de manufacturas de consumo, ya sea por devaluación o por control del sistema cambiario, por elevación de tarifas o asignación de cuotas, o finalmente por conceder prioridades al efectuarse la distribución de divisas. Por otra parte, esta política significa un esfuerzo intencionado por estimular la industrialización, actitud que se manifiesta especialmente, por el apoyo a las actividades industriales mediante la política crediticia, así como por la acción del Estado que crea o amplía la infraestructura productiva.

Conforme la base política de sustentación de estas nuevas orientaciones se encontraba, por lo menos en parte, en la clase media independiente y en la clase obrera organizada, la política económica apunta también hacia una redistribución del ingreso que se realiza fundamentalmente a través de la política de salarios y de la política social; y por ésta se entiende la creación de sistemas de previsión social, legislación laboral y ampliación de los servicios de salud y educación así como los de vivienda popular.

El proceso de sustitución de importaciones y de industrialización, dadas las circunstancias antes descritas y las fuerzas políticas y movimientos de opinión que se acaban de mencionar, ha sido la forma característica del desarrollo de algunas economías latinoamericanas durante las últimas décadas. Con todo, últimamente aparecen fenómenos que plantean dudas acerca de la posibilidad de continuar con el modelo de sustitución de importaciones. No se trata sólo de factores económicos, sino también de situaciones que comienzan a socavar las bases y alianzas políticas sobre los que se sustentaba ese modelo.

Si bien es cierto que la expansión industrial, sobre todo en los países más grandes del área, alcanzó ritmos y dimensiones considerables, no lo es menos que tiende a agotarse en los últimos años, de modo que el ritmo de desarrollo viene decayendo. La política redistributiva hace crisis en la medida que la economía no se expande con rapidez suficiente para atender las crecientes necesidades de los sectores de ingresos medios y bajos, y también porque estos últimos sectores aumentan en forma sustancial en términos absolutos.

El proceso de industrialización no parece haber conseguido la incorporación creciente de las masas rurales desplazadas y de los sectores urbanos de bajos ingresos a la esfera de la actividad económica moderna; se ha generado así una masa popular en proceso de incrementarse, que en algunos casos alcanza dimensiones considerables y no parece tener posibilidades de acceso ni de participación en el proceso político, económico y social. Este elemento constituye un importante elemento de presión política en el sentido de una mayor participación para orientar la política económica y social.

La incapacidad demostrada por nuestras economías para transformar su sector rural, combinada con la industrialización sustitutiva y una política redistributiva parcial aumentaron considerablemente los ingresos de los grupos medios urbanos y de los obreros organizados, provocando una disparidad

creciente entre las disponibilidades de productos alimenticios y la demanda de esos productos por parte de la población urbana. Éste ha sido uno de los elementos esenciales de las fuertes presiones inflacionarias que se han manifestado en algunos países. En la medida que los diferentes grupos que participan del proceso de negociación económica lograron evitar una merma de su participación en el ingreso real, dichas presiones alcistas desembocaron en graves situaciones inflacionarias.

Por otro lado, el estancamiento del sector rural, de las exportaciones y del proceso de industrialización durante la última década se tradujeron en una disminución del ritmo de crecimiento del ingreso. En estas condiciones, por consiguiente, se agudiza la lucha por la distribución del ingreso; de este modo hace crisis la alianza que existió entre los empresarios, los sectores medios urbanos y los obreros organizados durante el período de expansión industrial.

Estos hechos tendrán que ser tomados en cuenta para obtener una explicación satisfactoria de los importantes cambios políticos registrados en los últimos años en América Latina. En algunos casos se trató de reorganizar las políticas de desarrollo apoyándose, por una parte, en el sector empresarial, y por la otra, en los sectores populares marginados; a estos últimos se les ofrece principalmente las reformas estructurales y, sobre todo, la reforma agraria, que también interesa, en principio, a los grupos industriales. En otros casos se ensayaron alianzas más tradicionales, mediante las cuales se trata de restablecer el dinamismo del sistema sobre la base de las exportaciones tradicionales y la incorporación, como exportadores, de los sectores industriales modernos: trataríase en este caso de una alianza de los empresarios manufactureros con los terratenientes exportadores tradicionales.

Estas nuevas situaciones, todavía en proceso de definición en los distintos países de América Latina, aparecen dentro de un contexto mundial de extraordinario auge de la economía capitalista, y en presencia también de una economía socialista, que aunque tiene un comercio exterior sumamente dinámico, todavía no representa un aporte significativo para ampliar el comercio mundial. Con todo, y si bien las economías capitalistas avanzadas también se encuentran en una fase acelerada de expansión, por las razones antes señaladas, tampoco presentan desde el punto de vista de los productos manufacturados, oportunidades adecuadas para los países de la periferia.

Dentro del panorama económico-social latinoamericano, esta situación se ofrece en el contexto de una notable aceleración en el ritmo de crecimiento demográfico y de una creciente toma de conciencia de los grupos que sólo han quedado parcialmente incorporados o bien enteramente marginados del proceso de desarrollo; la complementación de ambas circunstancias va creando una situación que exige en forma apremiante se dé al sistema económico una eficacia y un dinamismo del que hasta ahora carece. Como consecuencia de estas diversas peculiaridades, se intentaron en estos últimos años cambios importantes en la política económica y social, que se tradujeron en la decisión de realizar profundos cambios estructurales y llegar a la planificación del desarrollo. Es notorio, y sin embargo merece ser analizado con más detalle, que esos buenos propósitos no siempre fueron llevados a

la práctica. Por ello quizá no deba extrañar la singularidad que actualmente caracteriza la realidad latinoamericana: no facilita la creación de un consenso nacional sobre las tareas del desarrollo y ni siquiera la formación de alianzas que sustenten, en forma eficaz, las medidas de política económica y social que la región parecería exigir.

TERCERA PARTE

LA TEORÍA DEL DESARROLLO ECONÓMICO

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DEL MÉTODO Y LA TEORÍA DEL DESARROLLO

1. OBJETIVOS

El propósito del análisis del pensamiento económico que se realiza en esta parte III es lograr un marco teórico adecuado, que sirva de base para interpretar la evolución histórica de la economía latinoamericana y aprehender su realidad. De este objetivo propuesto se derivan dos preguntas: a) *¿por qué* es necesaria esta elaboración teórica?, ¿no hay modelos o teorías que permiten interpretar la evolución de la economía latinoamericana y explicarla en su especificidad histórica?, y b) *¿para qué* esta interpretación o elaboración teórica?; ¿por espíritu científico, porque es preciso conocer la realidad o por un reconocimiento tácito que es necesario y urgente actuar sobre ella?

Con respecto a la primera pregunta, y admitido el supuesto de que la elaboración teórica se realiza a partir de determinada situación histórica concreta y para actuar sobre ella dicha elaboración teórica sería innecesaria si el conjunto de problemas latinoamericanos fuese semejante a las circunstancias históricas predominantes en las primeras etapas de la industrialización de los países actualmente desarrollados. Sin embargo, como se demostró en la parte II, la evolución de la sociedad latinoamericana tuvo un carácter diferente, y por ello precisamente resulta inadecuada; de allí la necesidad de una teoría específica para el caso de América Latina. Es obvio que no sólo se trata de un condicionamiento geográfico, sino que la especificidad de la teoría alude al *tipo* de estructura del subdesarrollo que se presentó históricamente en esta región: la economía exportadora dependiente.

Con respecto a la segunda pregunta, puede señalarse que este esfuerzo de teorización se inserta en las tendencias del pensamiento económico latinoamericano que buscan, para influir sobre su política económica, una interpretación propia de las características del desarrollo de estos países con el objetivo deliberado de lograr la superación del subdesarrollo.[1] Por tanto se advierte que dicho pensamiento se propone actuar sobre la realidad y en determinada dirección; por consiguiente es un pensamiento que contiene un sesgo ideológico determinado.

2. LA POSICIÓN METODOLÓGICA IMPLÍCITA

Las respuestas a las preguntas anteriores contienen una posición metodológica implícita que, en pocas palabras, consiste en admitir que el pensamiento económico está históricamente condicionado. El alcance preciso de esta

[1] En la parte II se abordan el tipo de desarrollo que se pretende alcanzar y los conceptos de desarrollo y subdesarrollo de los cuales se parte.

afirmación y su planteamiento ordenado se pueden determinar examinando por separado qué significa cada una de esas preguntas.

La necesidad de una elaboración teórica original, se apoya sobre la idea de la historicidad del *objeto* de la ciencia económica, y de las ciencias sociales en general. En otras palabras, se admite que el objeto de esta ciencia es descubrir regularidades en el proceso económico y expresarlas mediante leyes; pero como estas regularidades no son permanentes, las leyes que las interpretan tendrán una aplicabilidad limitada en el tiempo. En palabras de Schumpeter: "La naturaleza histórica o evolutiva del proceso económico limita incuestionablemente el alcance de los conceptos generales y de las relaciones generales entre ellos (leyes económicas) que son capaces de formular los economistas".[2]

En un sentido similar se podrían interpretar las palabras de Furtado: "...el problema metodológico que se presenta al economista es el de definir el grado de generalidad —o de concreción— en el que resulta válida una relación de valor explicativo, cualquiera que sea".[3] Entendiendo, desde luego, que dicho grado de "concreción" a su vez es relativo y depende de su adecuación a determinadas condiciones históricas.

La limitada aplicabilidad de ciertas leyes económicas puede apreciarse a través de algunos ejemplos:

i) La ley de hierro de los salarios queda invalidada por los avances de las ciencias médicas durante la segunda mitad del siglo XIX, puesto que los mismos redujeron la influencia de la alimentación sobre la tasa de mortalidad. De esta manera, la teoría clásica de los salarios pierde aplicabilidad.

ii) La teoría convencional de la demanda resulta inaplicable en la medida que las preferencias de los consumidores son interdependientes; interdependencia que se viene acentuando debido a los métodos de publicidad y promoción de ventas de las empresas, además de una serie de factores sociológicos y psicosociales.

iii) En la teoría clásica la economía tiende al estado estacionario en virtud del supuesto de que las innovaciones tecnológicas propenden a un límite, la naturaleza acumulativa y deliberada del proceso moderno de innovación tecnológica invalida ese supuesto. De hecho, el auge del capitalismo durante la segunda mitad del siglo XIX genera un gran optimismo en el pensamiento neoclásico respecto del futuro del sistema, de manera tal que la preocupación por la tendencia del sistema económico al estado estacionario queda desplazada.

iv) A medida que la industria moderna comienza a caracterizarse por una estructura crecientemente monopólica, se reformula en parte el pensamiento neoclásico para incorporar esa nueva realidad y sostener, luego de admitir el concepto conocido como *second best,* que una situación monopólica puede

[2] Joseph A., Schumpeter, *History of Economic Analysis,* Oxford University Press, Nueva York, 1954, p. 34.

[3] Celso Furtado, *Desenvolvimento e Subdesenvolvimento,* Editora Fondo da Cultura, Río de Janeiro, 1961, p. 20. La cita es transcripción de la versión castellana: *Desarrollo y subdesarrollo,* trad. de Ana O'Neill, Eudeba, Buenos Aires, 2ª ed., 1965, p. 14.

ser más eficiente que una solución de competencia perfecta cuando no se cumplen todas las condiciones del modelo de competencia perfecta.

v) Otro ejemplo que muestra la aplicabilidad limitada que, en el tiempo y en el espacio tienen ciertas leyes económicas, podría hallarse en la secuencia "malthusianismo-no malthusianismo-neomalthusianismo". En Inglaterra, durante las fases iniciales de la Revolución Industrial, Malthus se preocupó por el exceso de población y los problemas sociales que su dinámica generaba; el auge del capitalismo en la segunda mitad del siglo XIX, la reducción del ritmo de crecimiento demográfico en los países centrales, y la escasez de mano de obra que comenzaba a advertirse en ciertos países, dejan completamente de lado las preocupaciones malthusianas. Finalmente, la llamada "explosión demográfica" que se manifiesta en las áreas subdesarrolladas replantea el problema del control de la natalidad, la preocupación por el exceso de población y los consiguientes problemas sociales y de empleo.

vi) El contenido del concepto "capital" lo definen de manera diferente la economía clásica (fondo de salarios + materias primas + maquinarias) y la teoría económica moderna (maquinarias + construcciones + variación de existencias). Bajo un mismo nombre se engloban conceptos totalmente distintos, explicables en función de la naturaleza del proceso productivo en las condiciones históricas concretas en que surgieron, y no porque como ingenuamente podría creerse, la definición moderna sea "correcta" y la clásica "errónea", o sea producto de una confusión de los "burdos genios" (*sic*) del período clásico (A. Smith, D. Ricardo, J. S. Mill, K. Marx).

La segunda pregunta, referida a los propósitos de una teorización original, implica admitir la historicidad del *sujeto* de la ciencia económica y de las ciencias sociales en general, o sea, que "...el observador analítico es él mismo producto de un medio social dado —y de su situación personal en ese medio— y esto lo condiciona para ver ciertas cosas con preferencia sobre otras, y para verlas desde una perspectiva determinada".[4]

Para aclarar este punto conviene comenzar reconociendo que nuestro pensamiento también está históricamente condicionado. El objeto de esta elaboración teórica sobre la realidad latinoamericana es la acción, es decir, se parte de un juicio de valor que postula la necesidad de modificar la realidad de América Latina. En otras palabras, este pensamiento no sólo se construye, o se pretende elaborar, a partir de la situación concreta de América Latina, sino que está condicionado además por la voluntad de cambiar dicha realidad. Esta concepción se sitúa dentro de una tendencia, pues tiene aspectos comunes con el pensamiento económico latinoamericano que expresan autores como Prebisch y Furtado e instituciones como la CEPAL. La actividad intelectual de estos autores e instituciones está orientada por la necesidad de obtener cambios en la situación de América Latina: industrialización, reforma agraria, redistribución del ingreso, modificación de las relaciones entre el centro y la periferia, integración económica, participación de los grupos populares en el proceso de desarrollo, programas sociales, etcétera.

Reconocer que el pensamiento expuesto en este libro está históricamente

[4] J. A., Schumpeter, *op. cit.* p. 41.

condicionado, y señalar sus puntos de contacto con el de otros autores latinoamericanos, no son, por supuesto, razones suficientes para fundamentar la historicidad del sujeto de la ciencia económica. Esta fundamentación puede y debe encontrarse en el proceso mismo de elaboración científica, tratando de descubrir en qué momentos el investigador aparece condicionado históricamente de manera mas o menos inequívoca.

La elaboración científica, siguiendo a Schumpeter, se da de la siguiente manera: "...para poder señalar cualquier problema, tendremos primero que apreciar un conjunto definido de fenómenos coherentes, como objetivo que merece nuestros esfuerzos analíticos. En otras palabras, el esfuerzo analítico va precedido necesariamente por un acto cognoscitivo preanalítico que proporciona la materia prima para el esfuerzo analítico".[5] Con Schumpeter, se denominará "visión" a este acto cognoscitivo preanalítico previo a la elaboración científica. Logrado este paso inicial, "...la primera tarea consiste en verbalizar o conceptualizar la visión de manera tal que sus elementos ocupen sus lugares, con nombres atribuidos a cada uno, para así facilitar su reconocimiento y manipulación en un esquema o cuadro ordenado. Pero al hacerlo se realizan simultáneamente otras dos tareas. Por una parte, se recopilan hechos adicionales a los ya percibidos, y se aprende a desconfiar de otros que aparecen en la visión original; por otra parte, la labor misma de construir el esquema o modelo agregará nuevas relaciones y conceptos al conjunto original, así como también eliminará otros. La manipulación de datos y hechos, y el trabajo teórico, llegarán eventualmente a producir modelos científicos como producto de un interminable proceso de dar y recibir, donde la observación empírica y el trabajo teórico se someten recíprocamente a verificaciones y se desafían mutuamente para realizar nuevas tareas. Los modelos científicos son, por consiguiente, el producto provisorio de esta interacción con los elementos supervivientes de la visión original, a los cuales se aplicarán, progresivamente, patrones de coherencia cada vez más rigurosos".[6]

Con independencia de la depuración que pueda sufrir el pensamiento en este proceso de aproximaciones sucesivas a un modelo coherente, es obvio que el punto de partida, el acto cognoscitivo preanalítico o visión, estará decisivamente influido por los factores y procesos sociales en que está inmerso el investigador. O bien, para emplear otra vez palabras de Schumpeter "...ahora se hace claro que hay una ancha pieza para que la ideología entre en proceso. De hecho, ella entra en el primer piso, en el acto cognoscitivo preanalítico del que hemos estado hablando. El trabajo analítico comienza con materiales suministrados por nuestra visión de las cosas, y esta visión es ideológica casi por definición. Ella implica la pintura de las cosas tal como las vemos; y dondequiera que haya motivos para desear verlas desde cierto ángulo, la forma como las vemos difícilmente puede diferenciarse de la forma como deseamos verlas".[7]

Conviene analizar con mayor detalle el concepto de "visión" y su contenido ideológico, ya que constituyen la materia prima esencial del proceso

[5] *Ibid.*, p. 41.
[6] *Ibid.*, p. 42.
[7] *Ibid.*, p. 42.

del conocimiento científico. Para ello se puede asimilar el concepto de "visión" al de "concepción del mundo". En este sentido, "una concepción del mundo no es un saber, no es conocimiento en el sentido en que lo es la ciencia positiva. Es una serie de principios que dan razón de la conducta de un sujeto, a veces sin que éste se los formule de un modo explícito. Ésta es una situación bastante frecuente: las simpatías y antipatías por ciertas ideas, hechos o personas, las reacciones rápidas, acríticas, a estímulos morales, el ver casi como hechos de la naturaleza particularidades de las relaciones entre hombres, en resolución, una buena parte de la conciencia de la vida cotidiana puede interpretarse en términos de principios o creencias muchas veces no explícitas, 'inconsciente' en el sujeto que obra o reacciona... pero frecuentemente esos principios o creencias instigadores de la conducta cotidiana, aunque el sujeto no se los formule siempre, están explícitos en la cultura de la sociedad en que vive. Esa cultura contiene por lo común un conjunto de afirmaciones acerca de la naturaleza del mundo físico y de la vida, así como un código de las estimaciones de la conducta. La parte contemplativa o teórica de la concepción del mundo está íntimamente relacionada con la parte práctica, con el código o sistemas de juicios de valores, a través de cuestiones como la del sentido de la vida humana y de la muerte, la existencia o inexistencia de un principio ideal o espiritual que sea causa del mundo, etc."[8]

Aun cuando puede haber una formulación explícita de los principios que nutren la visión, por ejemplo el liberalismo en la concepción de los clásicos, es difícil precisar en forma inequívoca cuál es la concepción del mundo o visión que realmente informa a un pensador o a una sociedad. En parte, por el sesgo ideológico contenido en la visión, a veces sin coherencia o confuso, y con frecuencia implícito, y, además, porque ésta contiene a menudo afirmaciones sobre problemas imposibles de resolver de acuerdo a los métodos de la ciencia positiva, es decir, la deducción, la inducción y sus combinaciones. Por ejemplo, una visión puede contener enunciados acerca de la existencia o inexistencia de Dios, sobre la finitud o infinitud del universo, acerca del sentido de la libertad, etc. Estos enunciados no son susceptibles de prueba empírica ni pueden demostrarse o refutarse desde el punto de vista de las ciencias positivas. Por supuesto que esto último no excluye que el conocimiento positivo, y principalmente sus necesidades metodológicas, avalen una determinada visión más que otra; pero ello no es lo mismo que probar, en un sentido positivo.

Las relaciones entre la visión y el proceso del conocimiento científico pueden ilustrarse así: una visión o concepción del mundo que tome la ciencia, en su sentido más amplio, como única fuente del conocimiento científico supera el concepto de ciencia como producto de la investigación positiva (métodos deductivo, inductivo y sus combinaciones). Esto puede ilustrarse pensando en el proceso concreto de elaboración científica, donde la concepción del mundo o visión no sólo participa en el proceso mismo, sino que lo precede y lo persigue.

[8] F. Engels, *Anti-Dühring*, trad. de Manuel Sacristán Luzón, Editorial Grijalvo, México, 1964, p. x.

Lo precede, porque como visión general de la realidad, la concepción del mundo inspira o motiva la misma investigación positiva (el acto cognoscitivo preanalítico de Schumpeter); es la materia prima esencial del proceso del conocimiento científico. Lo persigue, porque la visión se irá reconstruyendo y reformulando con la marcha y los resultados de la propia investigación positiva; además la visión se irá refinando, adquirirá mayor vigor y profundidad. Este proceso puede reafirmar la convicción del investigador acerca de la verosimilitud de su visión, puede hacerle dudar de ella e incluso puede llegar a negar su visión original. Finalmente, la visión penetra en el propio proceso de investigación positiva, en cuyo transcurso se van presentando al investigador innumerables opciones ante las cuales tiene que adoptar decisiones donde siempre se manifiesta el carácter inspirador y condicionante de la visión o concepción del mundo.

Lo anterior tiene por objeto relativizar, en cierta medida, la forma como Schumpeter describe las relaciones entre la visión y el proceso de elaboración científica. Según él, la ideología penetra desde el punto de partida, a través de la visión o acto cognoscitivo preanalítico; pero en realidad se encuentra presente durante todo el proceso del conocimiento científico, particularmente en las ciencias sociales. Por supuesto que la presencia de una ideología y/o una concepción del mundo desempeña papeles distintos en las diversas etapas del proceso de elaboración científica; es mucho más decisiva su presencia en el primer paso que en los siguientes, pues en éstos predomina en cambio el esfuerzo analítico.

Precisar las relaciones entre la visión y el proceso de elaboración científica permite "...darse cuenta de que cuando, según el programa positivista, la ciencia se mece en la ilusión de no tener nada que ver con ninguna concepción del mundo, el científico corre el riesgo de someterse inconscientemente a la concepción del mundo vigente en su sociedad, tanto más peligrosa cuanto que no reconocida como tal. Y no menos importante es mantener, a pesar de esa intrincación, la distinción entre conocimiento positivo y concepción del mundo".[9]

Los criterios hasta aquí analizados exigen reconocer, de manera explícita, que nuestro pensamiento también contiene una visión que nos hace percibir la realidad de América Latina de una cierta manera y comprender que es necesario cambiarla en determinados sentidos y formas. Ahora bien, reconocer el condicionamiento histórico e ideológico del pensamiento, tampoco significa que no se pueda lograr un conocimiento objetivo o científico de la realidad latinoamericana; por el contrario, el reconocimiento explícito de dicho condicionamiento es la garantía científica de la elaboración de un conocimiento objetivo y relevante.

3. CONTRASTE CON OTRAS POSICIONES

La posición que se ha desarrollado sugiere una cuestión básica: qué método debe adoptarse cuando se admite que la realidad es cambiante y se advierte que el sujeto del conocimiento integra esa realidad y está condicionado por ella. Más

[9] *Ibid.*, p. xiii.

adelante, se intenta dar una respuesta; mas para que ella quede expresada bien claramente conviene contrastarla con otras posiciones metodológicas en el campo de la teoría económica. Sobre todo, por cuanto nuestra posición no ha surgido de una preocupación por el método en sí mismo, sino precisamente del contraste entre las necesidades metodológicas de la investigación del subdesarrollo latinoamericano y la dirección que en este campo sigue la teoría económica convencional, tal como en general se enseña y aplica en América Latina.

Por economía convencional se entenderá, en lo que sigue, las teorías neoclásica y keynesiana, caracterizadas por no poner suficientemente en claro todos los supuestos que utilizan en su elaboración teórica, sobre todo los relativos a la estructura económica, social e institucional. Asimismo, se distinguen por insistir sobre análisis parciales, utilizar de preferencia un instrumental esencialmente estático, y además, por una concepción de la dinámica económica basada sobre una noción mecánica del tiempo, donde pasado, presente y futuro sólo se distinguen entre ellos en función de una variable *t*.

Se le atribuye a la economía el carácter de "convencional" por su tendencia a centrar las explicaciones sobre los aspectos más bien aparentes del funcionamiento del sistema económico; por ejemplo, está más preocupada por lograr una explicación, hasta en sus menores detalles, sobre la formación de los precios, antes que una mejor identificación y esclarecimiento del problema del valor. Este tipo de análisis es necesario y útil para explicar la mecánica del funcionamiento de los mercados, pero muéstrase insuficiente para desentrañar las relaciones sociales que genera la actividad económica. En este sentido, al colocar el concepto de utilidad en el centro de la explicación de la teoría de la demanda, en realidad se pone al consumidor ante un espectro de bienes frente a los cuales tiene determinado tipo de preferencias, y de allí surge una cierta demanda individual en términos de utilidad. Este análisis parcela o mutila una relación social concreta que está detrás del acto de venta o compra, donde se enfrentan empresa y consumidor, y donde el bien objeto de la transacción sólo cumple el papel de intermediario de una relación social que se realiza entre hombres, o más bien, entre hombres pertenecientes a grupos sociales definidos que integran una estructura y desempeñan funciones específicas dentro de un sistema. De esta manera se analiza sólo una parte del proceso social de la producción y por consiguiente no se logra captar el proceso social global cuyas leyes e interacciones hacen que el sistema económico adquiera tal o cual dirección.[10]

Este carácter de la economía convencional se debe, en buena medida, al hecho que los economistas de la escuela neoclásica se mostraron partidarios de la aplicación del método deductivo a la ciencia económica. El método deductivo permite obtener, mediante una cadena de razonamientos lógicos, las consecuen-

[10] Ciertos aspectos de esta insuficiencia de la economía convencional incluso son reconocidos por destacados economistas neoclásicos. Como señala Oskar Morgenstern: "...es preciso advertir que se ha establecido aquí una condición oculta y fundamental: ni los individuos ni las empresas deben cooperar, formar coaliciones... Es precisamente esta limitación la que tanto aleja el modelo de la realidad, ya que ese género de cooperación es esencial en la vida económica". ("Límite al empleo de las matemáticas en la ciencia económica", en *Revista de Economía y Estadística*, 3º y 4º trimestres, Córdoba, Argentina, 1964, pp. 93-94.)

cias que se derivan de un principio dado. Se trata de demostrar una aseveración partiendo de una o varias premisas mediante la aplicación de las leyes de la lógica. Como es ampliamente conocido por parte de quienes se ocupan de la gnoseología, criterio que, en el campo de la economía, también comparte Samuelson, en el proceso deductivo las conclusiones se hallan contenidas en las premisas, en forma oculta o implícita, y deben ser extraídas de éstas mediante el análisis lógico.

En la economía este método consiste en deducir leyes económicas a partir de supuestos *a priori,* o sea supuestos ahistóricos y atribuidos en forma *ad hoc* a la conducta humana.[11] Si el método se aplica adecuadamente, esto es, si se respetan las reglas de la lógica, las leyes que se deducen tendrán "rigor y validez".

Por *rigor* se entiende que estas leyes económicas se derivan, de acuerdo a un método científico, a partir de una conducta humana supuesta. Este método, precisamente por ser científico, asegura que ningún juicio de valor se infiltra en el análisis. Y para que las leyes deducidas de este modo resulten adecuadas a la realidad, la conducta humana supuesta debe corresponder a la conducta humana real; esta última se da en un medio social e institucional que puede hacerla variar en relación a la conducta supuesta; mas para la teoría convencional, esta distorsión o inadecuación constituye sólo un problema de economía aplicada. En el campo aséptico de la economía pura, las reglas de la lógica aseguran que las leyes económicas puedan ser deducidas con absoluta objetividad, sin que haya ningún resquicio por donde pueda penetrar la ideología en el proceso de elaboración científica.

Por *validez* se entiende que las leyes económicas, puesto que se deducen con independencia de cualquier conducta humana real, son ahistóricas, tienen validez por sí mismas. En otras palabras, a las leyes se llega por un proceso de deducción lógica, y como se parte de cierto comportamiento considerado inherente a la naturaleza humana, una vez descubierto este comportamiento, será válido para cualquier situación histórica concreta. Por ejemplo, si se supone que los gastos y los ingresos son constantes, se deduce que sólo se podrá demandar una mayor cantidad de un bien determinado cuando el precio baje; y esta deducción sería válida para la sociedad norteamericana actual, la inglesa del siglo XIX, la azteca, y en áreas subdesarrolladas en la actualidad. Es decir, esta ley tendrá validez en el campo de la pura lógica; la misma validez, por ejemplo, que la afirmación que dos más dos son cuatro, válida en cualquier *sociedad* y en cualquier momento histórico.

Ahora bien, la economía convencional distingue entre *validez* y *aplicabilidad.* La validez y el rigor reflejan el acuerdo del pensamiento consigo mismo; la aplicabilidad se refiere a la adecuación entre la teoría y la realidad. Por consiguiente, que las leyes económicas puedan brindar o no algún conocimiento sobre la realidad, y que ellas sean o no aplicables, en nada afectará su validez.

11 Esos supuestos (maximización de la utilidad, minimización de costos, etc.) que informan la elaboración teórica de la economía neoclásica y keynesiana surgieron del comportamiento de una clase social concreta, en Inglaterra, durante el período de la Revolución Industrial, y fueron considerados como características inherentes al comportamiento humano en toda la historia. El análisis detallado de estos supuestos se realiza en la sección relativa al pensamiento clásico.

Así, de todas las leyes o instrumentos que se hayan deducido con rigor y tengan validez, algunas serán aplicadas a una situación específica y otras no. El problema reside, entonces, en juzgar cuál de esas leyes e instrumentos puede ser aplicable a una situación determinada.

De esta posición se infiere que la tarea de la ciencia económica es equipar al economista con una "caja de instrumentos", entre los cuales escogerá el o los necesarios según las situaciones concretas; por lo demás dichos instrumentos se consideran "neutrales" por haberse obtenido aplicando el método deductivo.

Pero esta posición metodológica admite sus variantes, según el autor o grupos de autores considerados. De un lado están, por ejemplo, quienes confunden la validez y ahistoricidad de las leyes económicas —que, como se ha visto, sólo puede significar la adecuación del pensamiento a las reglas de la lógica— con la aplicabilidad de las mismas en cualquier situación histórica. Ésta es una posición metodológicamente ingenua, pero que aparece muchas veces en la enseñanza de la economía. La conocida afirmación de Robbins: "...las generalizaciones de la teoría del valor [teoría de los precios] son tan aplicables a la [conducta] de un nombre aislado o a la de la autoridad ejecutiva de una sociedad comunista, como lo son a la de un hombre que actúa dentro de una sociedad de cambio...",[12] puede interpretarse como una posición de este tipo, aun cuando carece de sentido esta asersión porque el valor, entendido como valor de cambio, sólo puede ser considerado como un fenómeno social. Es decir, en una relación de cambio participan personas y grupos que compran y venden, y forman parte de un sistema social; la naturaleza específica que adopta esa relación de cambio depende de la estructura y funcionamiento de dicho sistema.

Algunos destacados economistas tienen una posición encontrada con respecto a la anterior; luego de hacer una clara distinción entre validez y aplicabilidad, se preocupan en especial de esta última. Un buen ejemplo, en este sentido, lo constituye Samuelson, quien manifiesta que "...el razonamiento deductivo no nos autoriza sino a poner de manifiesto las consecuencias ya encerradas en las premisas..."; sin embargo, el razonamiento deductivo permite "...llevar a la atención explícita ciertas formulaciones derivadas de los supuestos originales que admiten la posibilidad de refutación (confirmación) mediante la observación empírica.[13]

De esta manera, la tarea de la ciencia económica deja de ser simplemente la de crear una caja de instrumentos de validez universal, con descuido de su aplicabilidad, y pasa a ser, en cambio, la de obtener instrumentos "operacionalmente significativos", entendiendo por ello "hipótesis relativa (s) a los datos empíricos, que pueda (n) ser refutada (s) en forma concebible aunque solamente bajo condiciones ideales".[14]

Éste es sin duda un avance comparado con la posición metodológica ingenua. Como expresa el propio Samuelson, significa un esfuerzo por separar del conjunto de la elaboración teórica, los teoremas significativos en diversos cam-

12 Lionel Robbins, *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, trad. de Daniel Cosío Villegas, México, Fondo de Cultura Económica, 1944, p. 43.

13 Paul Samuelson, *Fundamentos del andlisis econdmico*, trad. de Uros Basic, Ed. El Ateneo, Buenos Aires, 1957, p. 12.

14 *Ibid.*, p. 4.

pos de las relaciones económicas. Más aún, Samuelson reconoce que en algunos casos —el esquema de equilibrio general walrasiano, por ejemplo— los hechos que tradicionalmente se toman como constantes en la elaboración de la economía teórica, excluyen su contenido histórico. "Entre tales constantes —dice— es dable mencionar los gustos, la tecnología, el marco político e institucional, y muchos otros. Sin embargo, es evidente que, lógicamente, no hay nada de fundamental en los límites tradicionales de la ciencia económica. En realidad, todo sistema puede ser tan amplio o tan estrecho como lo consideremos necesario para alcanzar los fines propuestos, y las constantes de un sistema pueden hacerse variables de otros más amplios, si así fuera conveniente." Y agrega: "en cuanto a aquellos que opinan que ciertos grados particulares de certeza y validez empírica caracterizan a las relaciones comprendidas dentro de los límites tradicionales de la teoría económica, nada mejor que dejarles la tarea de demostrarlo".[15]

4. LA APLICABILIDAD DE LA ECONOMÍA CONVENCIONAL

Planteadas las distintas posiciones de la economía convencional en cuanto a método, conviene preguntarse cómo ha sido y cómo puede ser usada, en la práctica, la economía teórica convencional por parte de un economista latinoamericano.

De un lado, se ha convertido en teoría de la asignación de recursos, que es la dirección de la economía del bienestar más reciente. Existen numerosos ejemplos de esta orientación: el trabajo de Lange sobre precios en una economía socialista, los trabajos de Leontief,[16] Chenery, Solow, Scitowsky, etc.; así como innumerables artículos sobre criterios de prioridad en las inversiones, evaluación de proyectos, selección de tecnologías, crecimiento equilibrado o desequilibrado, etc. Estos aportes han servido para fundamentar teóricamente, en parte, los esfuerzos de planificación que se realizan en el continente, encarándose de esta manera la planificación como un problema de asignación intersectorial de recursos.

De otro lado, por la dinamización de la teoría keynesiana del ingreso, se ha obtenido una vasta modelística sobre el crecimiento económico, convirtiéndose en una teoría de la asignación intertemporal de recursos en la medida que busca establecer cuáles deben ser los esfuerzos de inversión que aseguren el empleo total (y a veces óptimo) de los recursos productivos. Esta otra dirección en la teoría convencional ha servido para fundamentar los esfuerzos de planificación global.

En ambos casos, la teoría económica conserva como base de sustentación los supuestos de racionalidad de la teoría convencional, ya que éstos constituyen

[15] *Ibid.*, p. 9.

[16] Los trabajos de Leontief y Samuelson, si bien tienen un punto de contacto por lo que al método se refiere, presentan diferencias importantes en lo que respecta a la aplicabilidad del instrumental por ellos creado. Leontief no plantea en sentido lato un equilibrio teórico, ni tampoco pretende que ese equilibrio lleve al óptimo de la teoría convencional; de esta manera creó un instrumento útil para el análisis y la planificación. Por otro lado, Samuelson no produjo instrumentos operativos para la planificación; siempre está presente en él la búsqueda del óptimo de la teoría.

el trasfondo del comportamiento que, en última instancia, explica la mecánica del sistema económico. Y como consecuencia de estos supuestos, o mejor, por exigencia de los mismos, mantiene como constante un marco institucional y político ideal, necesario para que se pueda suponer que las distintas unidades económicas actúen "racionalmente".

Debe agregarse que muchas veces el planificador puede plantearse metas que no estén directamente relacionadas con el óptimo económico de la teoría convencional; en este caso remplaza los supuestos de comportamiento y el ajuste automático que pueda darse en los mercados, por metas que se derivan de alguna consideración empírica o política y usa, por tanto, los grados de libertad del modelo de planificación para alcanzarlas. Por supuesto que los empleos de esos grados de libertad significan medidas de política económica bien concretas y definidas.

No obstante que parte del esquema conceptual de la economía convencional en la práctica sirvió de punto de apoyo a los esfuerzos de planificación en América Latina, se mostró insuficiente desde el punto de vista del economista teórico que busca interpretar la evolución del sistema y desentrañar las causas que explican el subdesarrollo. Esto último por cuanto existe una evidente inadecuación entre las hipótesis básicas de dicho esquema conceptual y la realidad que se pretende aprehender mediante la teoría.

La diferencia entre las posibilidades de aplicación de la teoría económica convencional por parte del planificador, de un lado, y del teórico, de otro, deriva del hecho que el primero dispone de ciertos grados de libertad para imprimir al sistema una racionalidad que éste, operando solo, no produce. La inadecuación entre teoría y realidad no aparece con toda evidencia en el caso del planificador, justamente por esa posibilidad de usar grados de libertad, que significa, en última instancia, lograr una mejor asignación de recursos corrigiendo el comportamiento real. En cambio, el teórico debe traducir la realidad, tal como está dada, en teorías que aprehendan la racionalidad existente en ella, y que deriva de condiciones estructurales formadas históricamente. Esa racionalidad "real" no es necesariamente la que postula la economía convencional.

Pueden ofrecerse numerosos ejemplos que muestran la inadecuación entre teoría y realidad; los que siguen aluden a la inaplicabilidad de ciertas teorías parciales.

i) La teoría convencional explica la formación de los salarios fundamentando la demanda en la productividad marginal del trabajo; y la oferta, en las decisiones individuales entre ingreso y desutilidad del trabajo. Esta teoría no es aplicable en el caso de la "hacienda tradicional", donde un sistema paternalista de comportamiento rige las relaciones de trabajo;

ii) La teoría convencional explica el desempleo voluntario, friccional y cíclico; pero no puede hacerlo con el desempleo estructural derivado de la incapacidad del sistema económico para absorber la mano de obra adicional que generan el crecimiento demográfico y la introducción de cambios tecnológicos;

iii) La teoría convencional de la demanda de bienes de consumo implica, además de la independencia de las funciones individuales de preferencia, cierta constancia en los gustos. En la actualidad, los gustos cambian rápidamente por

el conocimiento de nuevos productos, los métodos de publicidad y los planes de ventas con que las empresas ejercen una presión psicosocial sobre el consumidor; además, como ya se señaló, las pautas de consumo son interdependientes;

iv) Las inversiones en sectores importantes, en países subdesarrollados, no dependen del cálculo económico *strictu sensu*; la tasa de interés monetaria no desempeña en ellos el papel que le asigna la teoría convencional;

v) Numerosos estudios realizados en países subdesarrollados sugieren que la oferta agrícola global no responde eficazmente a los estímulos del mercado;

vi) La teoría neoclásica supone la presencia de un "estado gendarme" en el sistema económico. En casi todos los países el gobierno tiene actualmente un papel importante en la generación y distribución del ingreso, en el monto y orientación de las inversiones, en la actividad productiva, y en el establecimiento de medidas de política económica que implican una franca alteración de las leyes de la competencia.

Los ejemplos que se enumeran a continuación ilustran sobre la inaplicabilidad de ciertas teorías generales.

i) Los modelos del tipo Harrod y Domar explican el crecimiento en equilibrio, en términos de la adecuación de las decisiones de ahorro e inversión; y el ciclo en función del desajuste entre esas decisiones. Pero en ambos casos, los supuestos de maximización o minimización implícitos en el comportamiento de los agentes económicos sirven de fundamento a las decisiones de las unidades económicas. En una economía subdesarrollada, el crecimiento de algunos sectores estratégicos —el sector público, el manufacturero y el externo— determina cambios significativos en la estructura social e institucional global, los que a su vez influyen sobre su crecimiento. Este cambio, que no sólo es económico sino también social y político, mal puede ser explicado únicamente por el comportamiento implícito en las decisiones de inversión. De esta manera puede darse un primer momento en que las inversiones en los sectores estratégicos aparezcan como meros cambios cuantitativos, en términos de aumentos del nivel de producción, lo que generaría efectos económicos conocidos. Pero estos cambios cuantitativos, cuando llegan a determinado nivel, generan modificaciones en la estructura y funcionamiento del sistema; y esto significa que, en cierto momento, los cambios cuantitativos se traducen en cambios cualitativos, o sea, en modificaciones de la estructura.[17]

ii) La teoría económica convencional analiza sólo parcialmente el proceso de monopolización que se viene advirtiendo en el seno del capitalismo maduro. Sin embargo, incluso en teoría se demuestra que, en una economía competitiva con rápido crecimiento de la producción e intensa incorporación de progreso técnico, las empresas innovadoras adquieren creciente capacidad para desalojar del mercado a las restantes. Este proceso de desplazamiento va creando condiciones cada vez más monopólicas en la estructura económica de los países hoy desarrollados, y éstas se transfieren también a los países subdesarrollados

[17] En la parte IV se examinan los cambios estructurales irreversibles que se introducen en el sistema de relaciones socioeconómicas como consecuencia del crecimiento de determinados sectores claves, en situaciones históricas concretas; se trata de un análisis dinámico, de naturaleza completamente distinta, a la concepción mecánica y ahistórica de la dinámica que utiliza la economía convencional.

a través de las filiales de las grandes empresas del centro, de la venta de marca de fábrica, patentes, etc., y de las diversas formas de asociación entre capitales del centro y de la periferia. Salvo algunos esfuerzos aislados, que intentan sistematizar aspectos parciales del problema, la teoría económica convencional generalmente ignora este proceso, fundamental para una explicación adecuada del desarrollo y subdesarrollo.

iii) Con respecto a la inflación que se presenta en numerosos países subdesarrollados, la teoría convencional ofrece una explicación en términos puramente monetarios, desconociendo que los desajustes monetarios de estos sistemas son, en el fondo, el resultado de presiones inflacionarias estructurales y de los correspondientes mecanismos de propagación.

Estos ejemplos sólo pretenden mostrar el desajuste de la teoría convencional con respecto a la realidad de los países subdesarrollados; pero es necesario llevar el análisis hasta sus últimas consecuencias, preguntándose la razón de tal desajuste; y esto aparece en el ámbito del problema metodológico.

La economía convencional usa el método deductivo que, por sí solo, es incapaz de producir conocimiento. Nos enseña cómo proceder a partir de determinadas hipótesis claves, pero nada nos dice sobre cómo formular estas hipótesis; o dicho con palabras de Sweezy: "...debe uno decidir en alguna forma de qué hacer abstracción y de qué no hacer".[18] En este sentido, podemos estar de acuerdo con Samuelson en que no es preciso adoptar determinadas hipótesis generales previas, tales como las de la economía convencional; que un "...sistema puede ser tan amplio o tan estrecho como lo consideremos necesario". Lo grave consiste en pretender aplicar un cuerpo de teoría basado sobre determinadas hipótesis, a una realidad que no se ajusta a ellas.

Cuando se pretende interpretar la realidad a partir de una teoría que no la refleja adecuadamente, se puede caer en la posición metodológica ingenua que admite la posibilidad de inferir leyes económicas independientes de una realidad histórica concreta, mediante supuestos de comportamiento fijados *a priori*. En rigor, ese enfoque pretende negar su propia historicidad; es incapaz de entender que el supuesto de racionalidad no es sólo un requisito de la elaboración teórica, sino que deriva de la observación del comportamiento real en una etapa histórica definida.[19] Cuando los clásicos adoptan una visión del mundo económico, lo conciben funcionando según ciertas leyes semejantes a las de la mecánica, que operan para hacer compatibles las acciones individuales entre ellas; así lo hacen en parte, porque el funcionamiento real de la economía y la concepción del mundo dominante en la época sugiere esta visión y permite inferirla. Pero la economía neoclásica, consagrada a elaborar instrumentos parciales de análisis derivados de la visión clásica, y distanciada en el tiempo de la situación histórica que la originó, se encuentra ante una disociación entre sus hipótesis básicas y su situación histórica, la cual generaliza en seguida como si se tratara de una disociación entre dichas hipótesis y la historia en general. Esto hace que la economía neoclásica se dedique primordialmente a perfeccionar los

[18] P. Sweezy, *Teoría del desarrollo capitalista*, trad. de Hernán Laborde, Fondo de Cultura Económica, México, 1958, p. 21.

[19] Al respecto véase más adelante el análisis del pensamiento clásico.

instrumentos de análisis originados por la visión clásica, produciendo en rigor un instrumental mecanicista de tipo estático, parcial y a corto plazo.[20]

5. CARACTERÍSTICAS DEL MÉTODO ADOPTADO (HISTÓRICO-ESTRUCTURAL)

El análisis relativo a la limitada aplicabilidad en el tiempo de las leyes económicas, sugiere la necesidad de establecer hipótesis significativas para situaciones históricas concretas; en otras palabras se reconoce la historicidad del objeto de la ciencia económica. No obstante, queda por resolver el problema de cómo formular tales hipótesis.

Se pretende resolver la discusión tradicional sobre el método en la economía admitiendo que éste debe ser abstracto e histórico a la vez, es decir, deductivo e inductivo. Más aún, el denominado "método de investigación científica", que aplicado a la economía conduce a la econometría, pretende ser la síntesis moderna del conflicto tradicional sobre el método. En pocas palabras, este método se apoya sobre las siguientes etapas de la elaboración científica: identificación, estimación, verificación y predicción. La primera etapa formula las hipótesis (método deductivo) que pueden confirmarse o refutarse, y las dos siguientes contrastan tales hipótesis con la realidad mediante la observación empírica (método inductivo). Pero esta forma de resolver el problema, como una yuxtaposición, significa en el fondo sólo la suma del método empírico de la escuela histórica y el método deductivo de la economía convencional. Implica observar la historia, la sucesión de hechos a través del tiempo, sin una hipótesis previa sobre los mismos, para inferir de ellos alguna hipótesis y elaborarla de acuerdo con el método deductivo. En verdad, ésta es una nueva posición ingenua; desconoce que cualquier elaboración de datos implica una hipótesis previa, e inversamente, que los datos sin una hipótesis previa nada dicen.

Lo que constituye la esencia del método histórico-estructural es que esa hipótesis previa sea totalizante. Porque si la historia debe ser entendida, si puede ser aprehendida como proceso a través de una teoría, ésta tendrá que captarla como totalidad, en el sentido que los hechos que la componen se explican los unos a los otros en sus interrelaciones y en su sucesión.

Con todo, conviene subrayar que una concepción totalizante no significa la mera yuxtaposición de factores sociales, políticos e institucionales a los económicos, sino que implica concebirlos como facetas o dimensiones del proceso de cambio de un sistema. En suma, se trata de las relaciones entre estructuras, sistema y proceso. Una parte nunca puede ser explicada en forma aislada, sino por sus relaciones con el todo; así, por ejemplo, no se puede explicar la especialización de la economía latinoamericana sin considerar un centro que, al industrializarse, condiciona el modo de ser de la periferia; y aun dentro de un país, no se pueden aprehender las características de una región sin relacionarla con el proceso global de desarrollo. Tampoco se puede destacar o analizar el sistema económico de una sociedad como un proceso en sí, sólo podemos comprenderlo y por lo tanto concebirlo, en su interacción con el todo social. Ésta es la idea central de la concepción totalizante.

20 Véase el análisis relativo al pensamiento neoclásico.

Lo dicho en modo alguno significa que tal concepción incluya todos los aspectos de la totalidad; esto no sería posible dada la complejidad del fenómeno social y la necesidad de la abstracción en el proceso del conocimiento científico. En otras palabras, es necesario que las partes, o aspectos claves de la realidad, estén contenidos en las categorías *esenciales* del enfoque totalizante. Los elementos incluidos en la concepción totalizante deben poder explicar no sólo las partes destacadas, sino también las no esenciales y, sobre todo, la totalidad. O dicho con palabras de Jean Paul Sartre: "...el hombre encuentra el fondo que es el todo y se encuentra a sí mismo en el todo ... la categoría fundamental del ser histórico, y del pensamiento de este ser, es la categoría de totalidad..." [21]

Este carácter totalizante de la teoría y de las hipótesis básicas sobre las que se apoya, no debe confundirse con el concepto de teoría general, frecuente en la economía convencional (Zeuthen, por ejemplo); en ésta, cuando se habla de teoría general, se pretende designar con este nombre un cuerpo de teorías parciales capaces de explicar, en conjunto, la totalidad del mecanismo económico; pero esta totalidad es aprehendida en función de cierto número de constantes respecto del marco institucional, político, etc., del sistema económico, constantes que caracterizan, según Marshall, la estructura del sistema económico clásico. Pero esta estructura o marco institucional no es el mismo en cualquier momento histórico; por esto precisamente ninguna teoría totalizante puede pretender explicar la realidad de una vez para siempre. Su función no es aprehender una realidad estática, sino la realidad como totalización que objetivamente se reproduce a sí misma de manera permanente; o lo que es lo mismo, trata de captar, en la complejidad de los hechos, en qué forma éstos se explican los unos a los otros dadas sus múltiples interacciones dentro de un proceso. Esta captación se logra por el análisis de los elementos esenciales de la totalidad.

Es necesario advertir también que la posición metodológica adoptada no es excluyente con respecto a la teoría convencional. En efecto, no se desconoce que la teoría convencional pueda elaborar conocimiento; sólo se destaca que, en la mayoría de los casos, se trata de un conocimiento no esencial y referido a aspectos parciales de la realidad, por cuanto la posición metodológica implícita hace que tenga un carácter fundamentalmente instrumental. Sin embargo, cuando lo que se considera es el desarrollo, se trata de explicar un fenómeno estrechamente vinculado al cambio social; y éste es historia que se está haciendo a sí misma, y por ello, no puede ser aprehendido sino como totalidad que se está haciendo. Desde el ángulo de la teoría del desarrollo, y en función de lo expuesto hasta aquí, la historicidad del objeto de la ciencia económica tiene como respuesta un enfoque totalizador o actitud totalizante en lo que a método respecta.[22]

[21] Jean Paul Sartre y otros, *Marxismo y existencialismo*, trad. de Ezequiel de Olaso, Buenos Aires, Editorial Sur, 1963, p. 23.

[22] Esta categoría de totalidad se refiere al objeto del conocimiento; a pesar de sus puntos de contacto no es exactamente la misma categoría que admite el método marxista; para éste "la totalidad no puede ser aprehendida salvo que el sujeto del conocimiento sea él mismo una totalidad, de tal manera que para pensarse, debe pensar el objeto como totalidad..." "En la sociedad moderna, sólo las clases representan este punto de vista de la totalidad como sujeto." George Lukács, "Rosa Luxemburg, Marxiste" en *Histoire et Conscience de Classe*, trad. de K. Axelos y F. Bois, París, Les Éditions de Minuit, 1960.

Hasta aquí no ha quedado resuelto el dilema que plantea la historicidad del sujeto de la ciencia económica, o sea, la posibilidad que el sesgo ideológico penetre toda la elaboración científica y la oriente de antemano hacia resultados preestablecidos, ya sea consciente o inconscientemente. Schumpeter sugiere la forma de resolver este problema a "...las reglas de procedimiento que aplicamos en nuestro trabajo analítico están casi tan exentas de influencia ideológica como la visión está sujeta a esa influencia... En sí mismas estas reglas —muchas de las cuales no son impuestas por la práctica científica en campos no influidos por la ideología (o que lo son muy poco)— son muy efectivas para acusar errores. Y, lo que es igualmente importante, ellas tienden a expulsar los errores ideológicamente condicionados de la visión de la cual partimos. Es su virtud particular, y ellas producen este efecto automáticamente, y con independencia de los deseos del investigador".[23]

Esto, en resumidas cuentas, significa que es necesario ordenar la visión totalizante dentro de un esquema coherente, es decir, ajustado a las reglas de la lógica; una vez hecho esto, contrastarlo con los datos de la realidad, reformularlo y darle nuevamente coherencia; y así por aproximaciones sucesivas. Este esfuerzo analítico, según Schumpeter, es la única garantía contra las posibilidades de error derivadas del condicionamiento social que padece el sujeto del conocimiento.

Sin embargo, la proposición de Schumpeter, que sin duda reduce el sesgo ideológico, tampoco lo elimina. El sesgo ideológico también está presente en alguna medida en la selección del instrumental científico empleado para conceptualizar o formalizar la visión, y durante el proceso de verificación empírica. Así, la conceptualización establece categorías analíticas que permiten elaborar determinadas estadísticas, agrupadas de cierta manera y utilizadas en seguida en el proceso de verificación, es decir, la teoría condiciona los datos, y éstos, la verificación de la teoría. Por ejemplo, en los planes de desarrollo se usa la ley de Engel como teoría de la demanda; se construyen series estadísticas del consumo y del ingreso, y se calculan coeficientes de elasticidad que "confirman" la relación entre ingreso y consumo y la hacen específica. Sin embargo, es probable que las personas que forman parte de una economía de subsistencia —que no son ni consumidores ni perceptores de ingresos, en el sentido de la teoría— se autoabastezcan, y que, por consiguiente, en su caso no exista el comportamiento que supone la ley de Engel, aunque formalmente así parezca como consecuencia de un procedimiento de imputación estadística *ad hoc* de ingresos y consumos.

En último término, eliminados los rasgos más groseros y los errores y defectos derivados de la ideología de acuerdo al procedimiento sugerido por Schumpeter, se llega a un modelo o teoría que aún contiene un sesgo ideológico que no puede eliminarse; lo único que puede y debe hacerse, es tomar conciencia de él y tratar de hacerlo explícito.

No obstante la existencia de un sesgo ideológico residual, estos modales o teorías producen conocimiento científico. Respecto a un fenómeno determinado, se podrían tener varias explicaciones alternativas, igualmente válidas para los

[23] J. A. Schumpeter, *op. cit.*, p. 43.

distintos grupos sociales que se sientan interpretados por ellas, siempre que el proceso de elaboración científica haya seguido todos los pasos antes señalados. La confrontación de estas diversas alternativas revelará que las áreas de desacuerdo son de tipo valorativo, y que el avenimiento sólo se podría obtener por esa misma vía, que es la política. No obstante es probable que en ciertos períodos una posición ideológica esté más cerca de expresar el movimiento objetivo de la realidad que otra posición.

6. LA TEORÍA CONVENCIONAL Y EL ANÁLISIS DEL DESARROLLO

De la posición metodológica adoptada se pueden extraer algunas conclusiones sobre la utilización de la teoría convencional en el análisis del desarrollo latinoamericano. Se reconoce, para comenzar, que existe una visión latinoamericana del desarrollo de la región, que requiere ser instrumentada, formalizada y enriquecida; para ello es preciso utilizar —entre otras cosas— el instrumental teórico existente. Con este propósito, en lo que sigue, se estudian algunos autores representativos de las principales escuelas de pensamiento económico con el fin de dar una *expresión formal* a sus ideas, en los aspectos más relacionados con la teoría del desarrollo. Este análisis permite apreciar qué instrumentos y teorías parciales son apropiadas para formalizar y enriquecer analíticamente la visión del desarrollo latinoamericano.

El enfoque que el método adoptado sugiere respecto de la teoría convencional, y de la economía política en general, es crítico en el sentido que se busca juzgar su aplicabilidad, pero al mismo tiempo, no desconoce la utilidad de incorporar las partes de esta teoría que sean pertinentes. Simultáneamente, la posición metodológica indica que tales teorías no pueden ser captadas o comprendidas si no se las sitúa históricamente. La coherencia lógica de los instrumentos que emplea cada una de ellas, sólo permite conocerlas en su aspecto formal; pero comprenderlas exige contrastar este aspecto formal con la realidad que les dio origen y trataron de explicar. Sólo esta comprensión indicará la posible aplicabilidad de los instrumentos existentes a una realidad histórica distinta.

Éste es el propósito que se persigue con el extenso análisis crítico de las principales escuelas del pensamiento económico que se efectúa en esta parte III. El cotejo entre los modelos formales, que también se incluyen, y las corrientes de pensamiento donde surgen, es una comprobación de la necesidad del tipo de enfoque sugerido. En efecto, el modelo formal sólo adquiere contenido real y riqueza conceptual y analítica en la medida que se le proyecta y comprende sobre el telón de fondo de cada corriente de pensamiento. Sin este encuadre histórico, el modelo pasa a ser una construcción puramente formal y mecánica, y por tanto de muy limitada utilidad.

CAPÍTULO II

EL PENSAMIENTO CLÁSICO

1. LA ESCUELA CLÁSICA

a] *Características generales de la "visión" clásica*

El pensamiento clásico se desarrolla en torno a una "visión" que, por vez primera, aparece con un alto grado de sistematización en la obra de A. Smith.[1] Este autor y en general toda la escuela clásica, parten de la idea que el sistema económico opera por "prueba y error". Las decisiones individuales se orientan por los datos que ofrecen los mercados y son compatibilizadas por aproximaciones sucesivas. Si bien cada individuo, cuando toma tales decisiones, obra según su propio interés, contribuye sin saberlo a obtener una solución definida en cuanto al tipo y cantidad de bienes que conviene producir. Es como si una "mano invisible" orientara estas decisiones individuales; en el aparente desorden de la vida económica hay un orden natural subyacente, en virtud del cual el sistema económico actúa de acuerdo con cierto mecanismo que le es inherente, y que forma parte de su naturaleza.

Se postula pues la existencia de un mecanismo según el cual opera el sistema económico; los resultados de esta operación por lo tanto no son erráticos, sino que obedecen a determinadas leyes; en otras palabras, se pueden anticipar tales resultados. Por ello existe ámbito para una ciencia que investigue las regularidades del mecanismo económico, y basado sobre las leyes que descubra, haga posible la predicción. De esta manera, se podrán enunciar leyes sobre la formación de los salarios, la renta de la tierra, los precios de los bienes, etc., que serán verdaderas réplicas de cómo opera la realidad. El conjunto de estas leyes constituirá la teoría global explicativa del funcionamiento del sistema económico concebido como un todo.

La visión clásica no sólo concibe un mecanismo de operación del sistema económico global, sino también la forma como éste opera. Si no hay trabas institucionales, si cada individuo puede decidir libremente en los mercados y lo hace con el criterio de obtener una ventaja máxima para sí, se obtienen ventajas máximas para todos; en otras palabras, la forma de operar del mecanismo económico conduce a un resultado óptimo. De este modo la producción se va orientando hacia la obtención del monto máximo de producción posible; o dicho con palabras de A. Smith, hacia "...aquel conjunto máximo de bienes que un país puede adquirir, dada la naturaleza de su suelo, su clima y su situación respecto a otros países".[2]

1 En este sentido se considera satisfactoria la periodización utilizada por J. A. Schumpeter en su *History of Economic Analysis,* Oxford University Press, Nueva York, 1954, quien sitúa el período clásico entre 1790 y 1870.

2 Adam Smith, *La riqueza de las naciones,* trad. de Gabriel Franco, Fondo de Cultura Económica, México, 1958, p. 92; el texto de esta cita ha sido ligeramente modificado.

En síntesis, se puede afirmar que dos son las características esenciales de la visión clásica: por una parte, a pesar de que en apariencia las acciones de las unidades económicas son desordenadas, se entiende que el conjunto de estas acciones obedece a cierto *mecanismo* que presenta regularidades, susceptibles de ser expresadas por leyes; por otra parte, se admite que este mecanismo tiene tales características que, si se lo deja operar libremente, lleva a obtener un resultado *óptimo,* en el sentido que el sistema económico se ajusta en la medida necesaria para el logro de la producción máxima factible.

Ésta es una síntesis de lo que constituye la visión clásica, o sea, del acto cognoscitivo preanalítico que precede la elaboración científica propiamente dicha; y como tal, esta visión no deriva de una confrontación minuciosa entre teoría y realidad, ni tampoco en forma exclusiva de la observación de la realidad misma. ¿De qué depende entonces; más precisamente, por qué tiene la visión clásica este doble carácter mecanicista y optimista?

En las secciones siguientes se examinan algunos de los elementos objetivos que están en la base misma de la visión clásica.

b] *Algunos aspectos de la economía inglesa en el siglo xviii*

Si bien es cierto que la visión clásica no deriva de una observación minuciosa de la realidad, en parte se apoya sobre algunas de sus características.

El pensamiento clásico inglés que principalmente nos interesa es contemporáneo de la etapa de ascenso del capitalismo industrial en Inglaterra: fines del siglo XVIII y primera mitad del XIX. Sin embargo, "la visión" de A. Smith fue concebida antes de este período. *La riqueza de las naciones* aparece en 1776; y lo que es más, según Schumpeter, dicha visión ya está contenida en *A Dissertation on the Origin of Languages,* publicada en 1767.[3] ¿Cómo surge entonces la visión clásica cuando la industria, o por lo menos la industria en el sentido moderno de la palabra, aún no se había desarrollado? ¿Cómo podía la economía sugerir a A. Smith semejante visión, cuando los grandes inventos en la industria textil inglesa aún no se habían producido? [4]

La respuesta adecuada es que la Revolución Industrial fue precedida por un largo proceso que culmina en el siglo XVIII con una organización económica que contiene los rasgos esenciales de la economía de mercado y, por lo tanto, capaz de sugerir tal visión. Muchas de las instituciones típicas del capitalismo moderno se gestaron durante el período del capitalismo comercial y financiero y son, por consiguiente, anteriores al siglo XVIII.

En materia de derecho cambiario, algunas instituciones como la letra de cambio, surgen desde la Edad Media, pues proviene de la letra de feria, que se

[3] J. A. Schumpeter, *op. cit.,* pp. 181 *ss.*

[4] Las principales innovaciones tecnológicas tuvieron la siguiente cronología: 1769: telar hidráulico de Arkwright; 1770: hiladora de Hargreaves; 1779: hiladora de Compton; 1785: telar mecánico de Cartwright; 1790: cardadora de Cartwright; 1795: telar de Jacquard; 1803: telas de Harrock. Véase *Encyclopaedia Britannica,* Chicago, Benton, 1963, vol. 12, pp. 544 y 308. Para un análisis pormenorizado véase la importante obra *A history of Technology,* vol. IV, *The industrial revolution, c. 1750–c. 1850,* Oxford University Press, Nueva York y Londres, 1958.

empieza a usar cuando el comercio europeo se realiza en ferias periódicas. El aparecimiento de la letra de cambio es simultáneo al de otros institutos jurídicos, como la compensación (*clearing*). Por su parte, la existencia de ferias indica el grado incipiente de desarrollo del capitalismo comercial y financiero, porque revela que los períodos de transacciones son ocasionales, vale decir, no hay todavía una base segura y permanente para las decisiones económicas.

La gran transformación del sistema de mercado deriva del ensanchamiento del comercio mundial con los descubrimientos y actividades de colonización del siglo XVI; durante esta centuria, las compraventas, que eran periódicas, se convierten en cotidianas. El aumento sustancial del volumen del comercio y la mejora del sistema de mercado trae aparejada la diversificación de los títulos de créditos y el desarrollo de mecanismos financieros. Durante el siglo XVII el crédito se encauza jurídicamente a través de instituciones y procedimientos casi definitivos con la creación de los primeros bancos nacionales (Banco de Holanda y Banco de Inglaterra), a la par que aparecen las primeras sociedades por acciones (Compañías de las Indias Orientales holandesa e inglesa). Más aún, las principales corrientes religiosas reconsideran su actitud respecto del cobro de interés por préstamos a plazos. En el siglo XVII es, por lo tanto, el período de auge del capitalismo comercial y financiero; también asiste al apogeo de Holanda, como consecuencia de su hegemonía en el comercio marítimo de bienes y en el de valores mobiliarios.

Esta situación histórica interesa para explicar, por contraste, las características de la economía del siglo XVIII, que sirven de punto de partida para la visión clásica.

Durante el siglo XVIII gran parte del comercio mundial consiste en productos manufacturados. El hecho que Holanda fuese sólo un país comercial explica, por lo menos en parte, su posterior decadencia y su sustitución por Inglaterra y Francia como países hegemónicos; estos últimos eran capaces de producir, además de los agrícolas, productos manufacturados.

Hasta el siglo XVIII la producción manufacturera la realizaban principalmente artesanos todavía sujetos a las estrictas reglamentaciones de los gremios, y estaba destinada a satisfacer demandas específicas y no un mercado impersonal. En el siglo XVII la figura del comerciante-empresario se generaliza y cumple una función económica nueva; mediante el suministro de materias primas y, a veces, adelantos sobre el precio, controla y orienta gran parte de la producción artesanal doméstica, principalmente rural. El comerciante-empresario aparece, pues, como un intermediario entre los artesanos y el gran comerciante exportador.

El hecho significativo es que, durante el siglo XVIII, la producción manufacturera se destina ya principalmente a la venta dentro de un mercado impersonal; se cumple así uno de los requisitos de la producción industrial capitalista. No aparece todavía, con carácter general, el segundo de los requisitos: la disociación entre el productor y la propiedad de los instrumentos de trabajo, que derivará de la concentración de los artesanos en talleres.[5]

[5] La concentración se perfila ya en parte en el siglo XVIII, pero como fenómeno general sólo aparece en el XIX, como consecuencia de la mecanización.

En cuanto a la libertad de contrato, sólo aparece en su plenitud, en Inglaterra, durante el siglo XIX,[6] pero ya en el XVIII existía libertad de contrato no sólo en el gran comercio, sino también en parte de la actividad manufacturera.

Este cuadro peculiar de la organización productiva en el siglo XVIII es el que está detrás de la visión de A. Smith. La economía inglesa, y parte de la europea, se ha transformado en sus sectores más significativos en una economía de mercado. El funcionamiento del sistema económico comienza a aparecer como el resultado de la acción individual y racional de productores y consumidores atomizados, más que la repetición de actos productivos basados en la costumbre y orientados por una tecnología trasmitida de generación en generación.

c] *Contraste entre la economía clásica inglesa y la economía política del período inmediatamente anterior*

Que la economía política clásica inglesa depende en alguna medida del sistema económico de la época se percibe con mayor claridad aun cuando se la confronta con el pensamiento económico del período anterior, y se tienen en cuenta, simultáneamente, los lazos de cada construcción teórica con el sistema económico al que corresponden. O sea, se trata de confrontar, de un lado, la economía clásica y el sistema económico del siglo XVIII; y del otro el mercantilismo y la situación del siglo XVII y principios del XVIII.

Sombart ha llamado al mercantilismo "la economía política del capitalismo primitivo",[7] esta expresión sugiere que las doctrinas que constituyen el sistema mercantilista pueden ser concebidas "...como los frutos de un tiempo en que Europa pasaba de una economía natural a otra de cambio".[8] Pero a diferencia de la época en que escribió A. Smith, esta economía de cambio sólo se extendía, y aún aquí de manera incipiente, al sector manufacturero. Se basaba principalmente en el gran desarrollo del comercio, por la especialización geográfica de la producción y la consecuente expansión del capitalismo comercial y financiero, que crecía especialmente en torno a un comercio internacional en rápido aumento protegido por el poder de los estados nacionales. La economía política surge en esta época como una doctrina que indica las bases de la política económica concreta que puede afianzar el poder del Estado y de la burguesía comercial.

En cinco puntos puede sintetizarse lo esencial de esta doctrina que corresponden a otras tantas situaciones concretas de la época de auge del capitalismo mercantil.[9]

i) El bienestar de un país depende de la masa de su población y de su incremento.

La población de los estados nacionales que se fortalecen a principios del siglo XVII era escasa y su gran mayoría estaba arraigada a la tierra, ya sea como

[6] En 1813 se deroga la ley que permitía a los jueces de paz fijar salarios; en 1814 se derogan los reglamentos sobre el aprendizaje.

[7] Cf. W. Stark, *Historia de la economía en su relación con el desarrollo social*, trad. de Rubén Pimentel y José Manuel Sobrino, México, Fondo de Cultura Económica, 1961, p. 27.

[8] *Ibid*, p. 27.

[9] La caracterización es de Roscher; en este sentido véase W. Stark, *op. cit.*, p. 20.

propietarios, por su condición de siervos, o de hecho. Dada la reducida movilidad rural-urbana de la población, la migración hacia las ciudades aparece como condición necesaria para el desarrollo del comercio y de la manufactura. Situada en su época, esta idea revela que el aumento de población se vislumbra como una forma de superar el aislamiento característico de las economías dominiales cerradas, y pasar a una etapa más elevada de la vida económica. Petty, por ejemplo, afirma que "si todo el... pueblo de Irlanda y el de las Tierras Altas de Escocia se trasladara al resto de la Gran Bretaña... el Rey y sus súbditos, por ese hecho, serían más ricos y poderosos".[10]

ii) El bienestar de una nación depende de la masa de metales preciosos que tenga a su disposición.

Esta idea es reconocida generalmente como la más característica e importante del sistema mercantilista. A raíz de la crítica del mercantilismo que A. Smith hizo en su *Riqueza de las naciones*, se admite sin más examen que esta idea se origina en el modo vulgar, o sea, el modo del comerciante, de ver la riqueza, que la considera como un acervo de bienes. En verdad, sólo los clásicos definen la riqueza como un concepto de flujo, de producción por período, y sólo con ellos nace el concepto moderno de producto social. Sin embargo, debe señalarse que la importancia que los mercantilistas atribuyen a la acumulación de oro y plata no deriva de encararla sólo como "almacén de valor"; muy por el contrario, este acento se origina en la necesidad de ampliar el medio circulante en una economía que deja de ser natural y se transforma rápidamente en economía de cambio. Así, dice Lau (1717): "Si... [el oro] está encerrado en cofres, no es sino una basura muerta e inútil; y mientras mayor cantidad permanezca estéril... más, en consecuencia, se debilitarán y obstaculizarán todo comercio y tráfico".[11]

iii) Debe activarse al máximo el comercio exterior para obtener un saldo favorable en la balanza comercial para así conseguir abundancia de oro y plata.

Este punto se vincula al anterior. Como Inglaterra, Francia y Holanda no poseían una producción significativa de metales preciosos, el medio de obtenerlos era lograr una balanza comercial favorable. La monetización de la economía nacional exigía alcanzar una acumulación de medios de pago a costa de las existencias de otras naciones. En otras palabras, el comercio internacional permitía redistribuir la dotación mundial de metales preciosos, a la sazón insuficiente para los países considerados en su conjunto.

iv) El comercio y la industria contribuyen más al bienestar nacional que la agricultura.

William Petty señaló que "hay mucho más que ganar de la manufactura que de la agricultura, y más del comercio que de la manufactura",[12] esta frase indica las posibilidades reales de la actividad económica durante el siglo XVII. Durante la etapa de expansión colonial, el comercio producía grandes ganancias; lo principal del intercambio estaba constituido por bienes agrícolas y productos artesanales de consumo suntuario y, sólo subsidiariamente, productos de las in-

10 Cf. *Ibid.*, p. 22.
11 Cf. *Ibid.*, p. 23.
12 Cf. *Ibid.*, p. 25.

cipientes actividades manufactureras. Entre éstas, algunas ramas como la metalurgia, se han liberado de las rigideces impuestas por las regulaciones gremiales y producen mayores beneficios que la agricultura, aún sometida a una organización de tipo feudal y a procedimientos técnicos tradicionales.

v) El Estado es el encargado de lograr el bienestar nacional mediante una política económica que asegure el cumplimiento de tales principios.

La expansión del comercio, base de la acumulación de capitales que está en el origen de la Revolución Industrial, sólo en el siglo XIX se transforma en un intercambio regular de flujos periódicos de producción. Durante el siglo XVII el comercio implica grandes riesgos y exige protección, lo que requiere una intervención estatal directa que la asegure. El fortalecimiento de los estados nacionales cumple entonces un papel importantísimo en el desarrollo del capitalismo comercial y financiero, lo cual se refleja en la ampliación del mercado, tanto al superar la fragmentación política predominante durante la Edad Media, como por reservar el mercado de la metrópoli y las colonias a los productores y comerciantes nacionales. Ejemplos de esta tendencia lo constituyen las Leyes de Navegación inglesas (1651 y 1660) y las tarifas protectoras de Colbert en Francia (1664 y 1667).

En síntesis, la diversificación de la estructura productiva y el consecuente enriquecimiento de las naciones se hace en el siglo XVII en torno al comercio y a la manufactura. Como aquél no pierde aún su carácter ocasional y a la ventura, exige la protección del Estado nacional, a la par que lo funda y lo fortalece. Pero una expansión persistente del comercio y de la manufactura exige la monetización de la economía nacional. La economía política mercantilista, adecuada a esta situación concreta, trata de estructurar un conjunto de normas del Estado concebidas para promover la economía de mercado y, en especial, para incorporar volúmenes crecientes de metales preciosos al sistema económico.

La visión clásica puede ser entendida más fácilmente si la confrontamos con el pensamiento mercantilista, cotejo que, por lo demás, los mismos clásicos se encargan de hacer.

Libertad de producción y libertad de mercado son los postulados de la economía clásica que sustituyen a los del sistema mercantil, propios de una etapa de transición durante la cual el Estado constituía una pieza esencial del desarrollo de la actividad comercial. A medida que la producción manufacturera se va convirtiendo en parte fundamental de las exportaciones inglesas, se inicia la etapa durante la cual la manufactura se transforma en la actividad dinámica de la economía. El postulado de la libertad de producción aparece en condiciones históricas que permiten que se generalice la posibilidad de producir manufacturas para el mercado. Esa situación histórica está relacionada también con el postulado de la libertad de mercado; la manufactura tiende a transformar el comercio internacional en un intercambio regular de flujos periódicos. Las restricciones gremiales y una cambiante protección estatal tendían a hacer del comercio una actividad errática e insegura, lo que limitaba la expansión y consolidación de la burguesía mercantil y manufacturera. El libre cambio se transforma así en bandera de la economía política, y en especial de la economía política inglesa, país cuya manufactura se encuentra en una situación ventajosa frente a la de las demás naciones europeas.

Pero desde el punto de vista teórico ¿en qué se traducen estos postulados o aspiraciones? En otras palabras ¿cómo se sustituye al Estado como orientador y racionalizador de la actividad productiva? ¿Cómo se asegura los buenos resultados cuando la actividad productiva global no se orienta consciente y deliberadamente?

La respuesta a estas preguntas sugiere que el mecanicismo es un rasgo esencial y definidor de la visión clásica, y cuya idea básica consiste en admitir que "... la vida económica está dominada por una ley concreta, pero soberana, de acuerdo con la cual los hombres, aunque sólo desean servir a sus propios intereses, al mismo tiempo, automáticamente, promueven el bienestar común".[13] A medida que el trabajo teórico basado sobre esta visión pretende transformar la realidad, se hace necesario integrarla con un contenido optimista: la ley natural del funcionamiento de la economía produce el mejor resultado para la sociedad en su conjunto, toda vez que se le permita actuar libremente. En este sentido dice A. Smith: "Cada individuo en particular se afana continuamente en buscar el empleo más ventajoso para el capital de que puede disponer. Lo que desde luego se propone es su propio interés, no el de la sociedad; pero estos mismos esfuerzos hacia su propia ventaja le inclinan a preferir, de una manera natural, o más bien *necesaria*, el empleo *más útil* a la sociedad como tal".[14]

Se advierte, pues, con más claridad que el doble carácter mecanicista y optimista de la visión clásica está vinculado a las condiciones de la economía inglesa de la segunda mitad del siglo XVIII, y a la intención de los economistas clásicos de acelerar el cambio de la estructura de dicha economía, en el mismo sentido en que se venía realizando.

d] *Confrontación entre la economía clásica inglesa y la escuela fisiocrática*

Se puede avanzar más aún en la comprensión de este vínculo si se cotejan las ideas de la economía clásica inglesa y la escuela fisiocrática; o dicho de otra forma, la existencia de un vínculo entre realidad y teoría —perceptible a través de la visión— para el caso de Inglaterra, parecerá más convincente si se comprueba cómo una estructura económica distinta a la inglesa produce en Francia, y aproximadamente por los mismos años, una economía política peculiar.

La fisiocracia, escuela que gira en torno a la figura de François Quesnay, goza durante un breve lapso, entre 1755 y 1780, de fama e influencia. El esquema analítico de Quesnay es, en verdad, bastante rico; contempla el tratamiento de la población, salarios, interés y capital, dinero y la formación de los precios.[15] Sin embargo, desde nuestro punto de vista, lo que interesa es la teoría del *produit net*, pieza analítica esencial de la fisiocracia, que permite situar históricamente esta corriente de pensamiento.

Como observa Schumpeter, la afirmación de Marshall que "el hombre no puede crear las cosas materiales", es muy antigua en economía; los fisiócratas

[13] *Ibid.*, p. 40.
[14] A. Smith, *op. cit.*, p. 400.
[15] Cf. J. A. Schumpeter, *op. cit.*, pp. 232 *ss.*

dieron a este principio un tratamiento analítico; siguiendo a Cantillon, derivaron de tal concepción su teoría del *produit net*.[16] En lo fundamental, esta teoría consiste en admitir que sólo la tierra es capaz de crear valores en un sentido estricto, que sólo la agricultura puede producir *una renta más allá de los costos*; o con palabras de Quesnay: "el suelo es la única fuente de riqueza".[17]

El *produit net* constituye el fundamento de la teoría de la distribución de la fisiocracia, que trata de demostrar cómo la producción de un período se distribuye entre los distintos grupos sociales que participan en el proceso productivo. Tanto la teoría del *produit net* como la de la distribución que de ella deriva encuentran una formulación bastante precisa en el famoso *Tableau économique* que a continuación se glosa en parte, por lo menos en lo que más interesa a los efectos de este análisis.

"Ya se sabe que, según los fisiócratas, la sociedad se divide en tres clases: primera, la clase productiva, es decir, la clase realmente activa en la agricultura, la de los arrendatarios y trabajadores del campo que son productivos porque su trabajo suministra un excedente: la renta; segunda, la clase que se apropia de dicho excedente, a saber: los terratenientes y quienes de él dependen, el príncipe y, en general los funcionarios pagados por el Estado, y en fin, la Iglesia mientras se apropia del diezmo (por brevedad indicaremos en adelante la primera clase como "colonos" y la segunda como terratenientes); tercera, la clase industrial o estéril (improductiva), que es estéril porque, según los fisiócratas, no añade a las primeras materias suministradas por la clase productiva más valor que el que consume en los medios de subsistencia dados por esta misma clase productiva. El *Cuadro* de Quesnay está hecho para mostrar cómo el capital total de un país (en este caso de Francia) circula entre esas tres clases y sirve para la reproducción anual.

"El *Cuadro* supone, desde luego, el sistema de arriendo, y por tanto el gran cultivo, en el sentido que podían tener esas palabras en tiempo de Quesnay. Se introduce en todas partes: Normandía, Picardía, Isla de Francia y algunas otras provincias francesas le servían de ejemplo. Por eso el arrendatario es el verdadero jefe de la agricultura, representa en el *Cuadro* a toda la clase productiva (agrícola) y paga al propietario de la tierra una renta en dinero. Quesnay atribuye al conjunto de los arrendatarios una colocación de fondos o inventarios de 10 000 millones de libras, cuya quinta parte (o sea 2 000 millones) representa el capital de explotación que es necesario remplazar anualmente. Quesnay para hacer esa estimación, se refiere de nuevo principalmente a las haciendas mejor cultivadas de las provincias citadas.

"Además, Quesnay supone para simplificar: primero, que los precios son constantes y la reproducción simple; segundo, que no existe la circulación en el seno de una misma clase, y que tiene en cuenta, exclusivamente, la circulación entre clase y clase; tercera, que todas las compras, que se hacen entre clase y clase, durante el año de explotación, se reúnen en una suma total única. Por último, hay que recordar, que en tiempos de Quesnay, en Francia como en el resto de Europa, en diverso grado, la industria doméstica, propia de la familia campesina, constituía la parte más considerable de todas las necesida-

[16] J. A. Schumpeter, *op. cit.*, p. 237.
[17] F. Quesnay, *Oeuvres*, Ed. Oncken.

des, aparte de la del alimento, y por eso Quesnay muy naturalmente considera la industria doméstica como parte integrante de la agricultura.

"El punto de partida del *Cuadro* es la recolección total, el producto de los frutos anuales del suelo, y por esa razón figura en lo alto del *Cuadro* la 'reproducción total' del país, en particular de Francia. El valor del producto bruto se valúa según los precios medios de los productos del suelo en las naciones comerciantes, y alcanza a 5 000 millones de libras, suma que expresa, aproximadamente, según las evaluaciones estadísticas que podían hacerse entonces, el valor en moneda del producto agrícola bruto de Francia".[18]

Es fácil encontrar el nexo entre la teoría del *produit net* y la realidad objetiva si se identifica la visión subyacente; ésta aparece concentrando la atención en las relaciones entre la clase productora (arrendatarios) y la clase propietaria (terratenientes). De este modo, el esquema refléja una organización económica y social cuya característica central es la apropiación de un excedente (*produit net*) por parte de la clase propietaria, es decir, por la nobleza. Esta clase absorbe el excedente de producción logrado con el trabajo de las masas rurales y organizado por los arrendatarios, lo que le permite utilizar el trabajo de sirvientes y lacayos para su lujo y financiar, para los mismos fines, la compra de productos artesanales y de la manufactura en general. De esta manera, como la producción manufacturera francesa del período anterior a la Revolución se orienta esencialmente hacia bienes suntuarios, sugiere la idea que sus trabajadores son una "clase estéril", similar a la de los criados domésticos. Así, dice Quesnay: "...Hoy en día... la producción y el comercio de la mayoría de esos artículos (manufacturas) está casi aniquilado en Francia. Por largo tiempo, los fabricantes de *lujos* han *seducido* a la nación; nos hemos entregado nosotros mismos a una industria que nos es extraña". Y más adelante: "La producción de mercancías de artesanía y de industria para el uso de la nación son sólo objeto de gastos..." "La clase estéril... trabaja únicamente para el consumo."[19]

La idea de la esterilidad de la manufactura aparece como totalmente incomprensible para A. Smith, pues la manufactura inglesa tenía características completamente distintas a la francesa ya que se insinuaba como un sector sumamente dinámico y ligado a la expansión comercial. En Francia, en cambio, dicho sector estaba destinado básicamente a la producción de artículos de consumo para la clase privilegiada; la legislación proteccionista de Colbert mostróse incapaz de hacerlo progresar más allá de límites muy estrechos.

Pero las dos posiciones tienen algo en común. La posición librecambista de la economía clásica inglesa revela el deseo de impulsar el desarrollo de la industria mediante el abastecimiento de materias primas y alimentos baratos, así como también por la expansión de las exportaciones; y en este punto aparece la "intencionalidad" de la visión clásica. Algo similar sucede con la fisiocracia: su programa de reforma agraria, el proyecto de impuesto único (aplicable a las rentas de los propietarios) y su apoyo al libre cambio, forman un conjunto coherente de políticas que tienden a liberalizar la economía y favorecer a los

[18] Friedrich Engels, *Anti-Dühring*, Buenos Aires, Claridad, 1967, trad. de José Verdes M., pp. 254 y 255. Como se sabe, el capítulo x de la segunda parte, de donde se tomó esta cita, es de Marx.

[19] F. Quesnay, *op. cit.*, pp. 193, 343 y 391.

arrendatarios rurales. Surge de este modo la misma idea de la existencia de un "orden natural" y el mismo alegato en favor del *laissez-faire* que se advierte en la economía clásica inglesa. Sin embargo, el sistema de economía política sobre el cual se fundamenta esta "intencionalidad" está concebido a partir de y para una nación agrícola, es decir, es un pensamiento que, de un lado, sugiere el *ancien régime,* y de otro, propone la base teórica de una nación de empresarios rurales capaces de producir una transformación de la agricultura en un sentido semejante al que se venía realizando en algunas provincias. "Las ventajas de la agricultura dependen... de la acumulación de la tierra en grandes fincas, valorizadas al máximo por ricos hacendados... No nos representamos al hacendado como un labrador que trabaja el suelo con sus manos: *es un empresario que da órdenes.*" [20]

En lo que respecta al comercio internacional, se espera del libre cambio lo opuesto que en Inglaterra: mejores precios agrícolas y no alimentos (*wage goods*) más baratos: "...Este ministro [Colbert] ...trastornó el orden económico total de una nación agrícola. El comercio exterior de cereales se suspendió para permitir al obrero que viva más barato; la venta de trigo dentro del reino se entregó a una política arbitraria que impidió el comercio entre las provincias. Los protectores de la industria... por un error de cálculo, arruinaron a sus ciudades y provincias mediante una insensata disminución del cultivo del suelo: todo tendía a la destrucción..." [21]

Se ve entonces cómo la fisiocracia parte de una idea de "orden natural" similar a la que posteriormente fue incorporada a la visión que sirve de fundamento a la economía política clásica inglesa; y cómo la fisiocracia concibe una transformación del marco institucional de la economía francesa, que propugna, como los clásicos ingleses, el *laissez-faire* y el libre cambio. Pero al mismo tiempo se observa que esa idea y su transformación se conciben, a partir de y para una economía donde la agricultura es el sector clave y fuente principal de generación de excedente. De esta manera, el marco de análisis elaborado por la fisiocracia obedece a las condiciones objetivas señaladas y también se lo concibe para fundamentar analíticamente las medidas de política económica que interesan a un grupo social determinado.

e] *El contenido ideológico de la economía clásica*

De las consideraciones que anteceden, así como del análisis del modelo de David Ricardo, se desprende que la economía política clásica integra un sistema teórico de "ley natural", es decir, un sistema que concibe la existencia de un orden natural tanto en el mundo físico como en el social.

El reconocimiento de la posibilidad de entender el orden existente en el mundo social y determinar las leyes que lo rigen, traduce una posición epistemológica que podría designarse como "racionalismo sociológico"; desde luego que esta última expresión tomada de Schumpeter, es una designación muy general, pues abarca tanto una posición epistemológica según la cual hay una

[20] F. Quesnay, *op. cit.,* p. 219.
[21] F. Quesnay, *op. cit.,* p. 343.

adecuación entre el objeto y la razón que así puede captarlo, como también una postura que admite la existencia de un orden tan sólo en la razón, "...pero que la propia razón nos concita a admitir para evitar una realidad divergente..." [22] Ésta es la posición típica de los reformadores sociales.

Como podrá percibirse hay elementos que permiten inferir que debajo de la visión clásica subyace una actitud del segundo tipo. Tales elementos son, de un lado, los vínculos de esta escuela con el utilitarismo, y del otro, las medidas de política económica propiciadas por sus representantes, así como las luchas mantenidas para lograr su aplicación.

Cuando se considera únicamente la obra económica de los autores de la escuela clásica —y en especial, cuando se rastrea su aporte al análisis económico— puede pensarse que la posición epistemológica implícita es del primer tipo, puesto que admite la existencia de un orden económico, una mecánica económica objetiva que la razón debe descubrir, usando para ello un método esencialmente deductivo. Sin embargo, si se inserta la visión clásica dentro del conjunto de la obra de los autores de esta escuela, surge con bastante claridad que la posición epistemológica implícita es del segundo tipo. Se advierte que la economía clásica forma parte de un sistema normativo, de un sistema concebido como orden natural y óptimo, y que concita a transformar el mundo real en el sentido del mundo ideal.

Por lo que respecta a A. Smith, es sabido que su *Teoría de los sentimientos morales* [23] precede a *La riqueza de las naciones*, y donde se encuentra la concepción del *homo economicus*, concepto cuya definición y comportamiento se fundamenta tanto sobre la realidad objetiva como sobre el terreno del *qué debe ser*, es decir, una ética que se supone conveniente adoptar.

Pero lo que aquí principalmente interesa es el vínculo de la economía política clásica con el utilitarismo. Bentham, James Mill y J. S. Mill fueron a la vez grandes economistas y eminentes utilitaristas; en cuanto a Ricardo, aunque careció de grandes preocupaciones fuera del campo de la economía, estuvo estrechamente vinculado a James Mill.

A la luz del utilitarismo del siglo XIX, principalmente del de Bentham, el sistema de la economía política clásica aparece con bastante nitidez como integrando un sistema normativo. Se enuncia el principio de la máxima felicidad para el mayor número partiendo del criterio de una psicología humana simplificada, exactamente igual a la que sirve de fundamento al análisis económico clásico. Las recomendaciones en materia de política pretenden lograr la organización económica más adecuada a esa psicología y, por lo tanto, el máximo de bienestar factible. Es claro que dicha psicología humana simplificada, si bien no aparece ni se concibe como idéntica a la real, encuentra sostén en parte de la situación de la época. Como dice Schumpeter, está asociada a la mentalidad de los negocios y a la filosofía de la vida del empresario; en este sentido, es

[22] J. A. Schumpeter, *op. cit.*, pp. 113 *ss.*

[23] Su título completo ya es de suyo sugestivo: *The Theory of Moral Sentiments; or An Essay towards an Analysis of the Principles by which Men Naturally Judge Concerning the Conduct and Character, First of their Neighbours, and afterward of themselves* (se cita según la cuarta edición, Londres, 1792); una síntesis del contenido de esta obra puede hallarse en J. A. Schumpeter, *op cit.*, pp. 129 *ss.*

decir, como parte de un sistema normativo cuyo patrón de juicio es el hombre de negocios, la economía política clásica puede concebirse como una teoría que expresa la mentalidad de una clase.

Por otro lado, es notorio que la actuación política de David Ricardo responde a los objetivos de la burguesía industrial en ascenso, cuyos intereses defiende abiertamente. En general, los autores de la escuela clásica abogan por medidas de política económica que, insertadas dentro del contexto de una sólida construcción teórica, constituyen el conjunto de normas de acción del "liberalismo económico", bandera del mencionado grupo social; este conjunto de normas apunta a la liberalización del sistema económico que en la práctica se logra establecer a lo largo del siglo XIX.

Una serie de luchas y éxitos del liberalismo económico se registran en los campos habitualmente conocidos como política laboral, comercial, monetaria y fiscal.

Por lo que respecta a Inglaterra, la liberalización del mercado de trabajo adquiere forma jurídica al derogarse la ley que permitía a los jueces de paz fijar salarios (1813), y al abolirse los reglamentos sobre el aprendizaje (1814); este primer paso es seguido por una legislación laboral que se desarrolla en tres direcciones principales.[24]

La primera, constituida por la legislación fabril, gira en torno de la protección del trabajador industrial, especialmente de las mujeres y los niños, como también la reducción de la jornada de trabajo. Es evidente que, por lo menos respecto a la reducción de la jornada de trabajo, las luchas obreras contradicen la lógica del liberalismo económico, por cuanto durante los conflictos que culminan con la conquista de la jornada de 10 horas, la teoría económica es, en muchos casos, puesta al servicio de los intereses de la burguesía industrial.[25]

La segunda se refiere al derecho de agremiación de la clase trabajadora. En Inglaterra, el período clásico se caracteriza por el predominio de los principios liberales, expresados por las prohibiciones o trabas impuestas a las asociaciones de trabajadores. Si bien las diversas leyes que impedían la agremiación o sindicalización fueron derogadas en 1824, una legislación completa sobre los sindicatos sólo se logra durante el período 1871-1875.

La tercera gira en torno a las leyes de pobres, cuyo hecho fundamental es la promulgación del *Poor Law Amendment Act*, de 1834, que "limita la asistencia a los pobres a su manutención en las casas de trabajo (*work houses*) y prohibe, en principio, la asistencia fuera de estas casas; la idea básica es que los desempleados capaces de trabajar... deben ser alimentados, pero que se los debe mantener en condiciones semiprimitivas"[26] Esta ley, según Schumpeter fue apoyada en forma casi unánime por los economistas, en verdad incorpora, de un lado, el principio malthusiano de la población, del cual se deriva que

[24] *Ibid.*, p. 401.

[25] Sobre el papel de la teoría económica y de los economistas que se opusieron a la reducción de la jornada de trabajo, véanse Karl Marx, *El capital*, trad. de W. Roces, Fondo de Cultura Económica, México, 1964, y H. E. Friedlaender y J. Oser, *Historia económica de la Europa moderna*, trad. de F. M. Torner, México, Fondo de Cultura Económica, 1957, 1ª parte, en especial los capítulos VII, VIII y X.

[26] J. A. Schumpeter, *op. cit.*, p. 401.

la solución "racional" del problema del desempleo y de la mendicidad sólo puede hallarse en la libre actividad del sistema económico; y de otro lado, incorpora el principio de la "libertad natural", es decir, "la confianza en la habilidad de los individuos para actuar con energía y racionalidad, para cuidar responsablemente de sus propios intereses, para encontrar trabajo, y para ahorrar, teniendo en cuenta la vejez o los períodos difíciles. Esto es, por supuesto, sociología benthamiana y, por lo tanto, mala sociología".[27]

La defensa de los intereses de la burguesía industrial y comercial por parte de los economistas clásicos ingleses culmina en el terreno de la política comercial o, dicho con más rigor, en la lucha por implantar el libre cambio. Estos economistas sentaron las bases teóricas de la argumentación en favor de la libertad de comercio, extendiendo su noción de óptimo económico a las relaciones económicas internacionales, y crearon la teoría de las ventajas comparativas. A partir de esta premisa lograron imponer en la opinión pública inglesa ideas librecambistas, cuya validez se admitía para cualquier tiempo y lugar. Además, los economistas clásicos, participaron abiertamente en las discusiones de la política cotidiana no sólo con los argumentos que aparecen en sus grandes obras, sino con la redacción de panfletos y documentos fuertemente polémicos. Así, encontramos en Thomas Tooke al redactor de la *Merchants Petition* de 1820, y en Richard Cobden y John Bright a los héroes de la *Anti-Corn-Law League*, cuyas luchas culminaron con la derogación de las leyes de granos, en 1848.[28]

En materia de política monetaria, la lógica de la posición del liberalismo económico lleva a la defensa del patrón oro automático. En pocas palabras, se entiende por patrón oro automático un sistema monetario donde cualquier medio de pago es convertible en oro, y donde cualquier persona puede monetizar o desmonetizar oro y exportarlo o importarlo según sus deseos.[29] Como fácilmente se comprende, tal sistema "vincula la tasa de cambio y el nivel de precios de cada país con la tasa de cambio y el nivel de precios de todos los países que siguen el sistema. Es extremadamente sensible a los gastos del gobierno, y aun a actitudes o políticas que no implican gastos directamente, por ejemplo, a la política exterior, a ciertas políticas impositivas y, en general, a todas aquellas políticas que precisamente violan los principios del liberalismo económico".[30] Dicho de otra forma, el patrón oro automático asegura el buen funcionamiento del sistema de libre cambio, a la par que impone al gobierno un control sobre su política de gastos.

En general, los economistas fueron decididos partidarios de semejante sistema. En lo que respecta a la política económica concreta, en Inglaterra el patrón oro se impuso de hecho en el siglo XVIII, se interrumpió durante las guerras napoleónicas, y se restableció pocos años después de Waterloo.

Respecto a la política fiscal, la lógica del liberalismo económico encuentra

27 J. A. Schumpeter, *op. cit.*, p. 402.

28 Sobre el tema, véase el "Discurso sobre la cuestión del libre cambio", de Karl Marx, en *Crítica de la economía política*, traducción de Javier Merino, Editora Nacional, México, 1961, pp. 411 a 427.

29 J. A. Schumpeter, *op. cit.*, pp. 405-6

30 J. A. Schumpeter, *op. cit.*, p. 406.

su manifestación concreta en las llamadas "finanzas gladstonianas"; desde el punto de vista de la visión clásica y de su formalización analítica, aparece como evidentemente ventajosa la remoción de todo obstáculo fiscal a la actividad privada. Este principio general se traduce, en primer término, en la recomendación de una política de gastos públicos mínimos, lo que implica, por un lado, la máxima reducción de las funciones del Estado, y por el otro, la racionalización de las restantes.

Una segunda consecuencia del mismo principio general se refiere a la política impositiva. En esta materia se pretende obtener los ingresos del Estado de manera tal que el comportamiento económico difiera lo menos posible del que existiría si no hubiese impuesto alguno; de donde la máxima "impuestos únicamente sobre los ingresos". Más aún, "puesto que el beneficio y la propensión a ahorrar son considerados de enorme importancia para todas las clases... los impuestos deberán interferir lo menos posible en las ganancias netas de los empresarios. De esta manera, en lo que concierne a los impuestos directos, éstos no deberán ser progresivos... En lo que respecta a los impuestos indirectos, el principio de menor interferencia lo interpretó Gladstone en el sentido que los mismos deben recaer sobre un número reducido de artículos importantes, dejando el resto libre de toda tributación".[31] Por último, las finanzas gladstonianas siguen el principio del presupuesto equilibrado, admitido como requisito para mantener el equilibrio monetario del sistema.

Se observa, pues, que los economistas clásicos defienden un conjunto de normas de política económica cuya característica central es la coherencia que tienen entre ellas, y a la vez con los elementos teóricos por ellos elaborados. Por otra parte, parece evidente que tal conjunto de normas coinciden, en líneas generales, con los intereses de la burguesía industrial en ascenso, y, lo que es más importante, que su adopción constituye una sucesión de éxitos políticos de dicho grupo social. Desde este punto de vista la teoría económica clásica revela su carácter ideológico, esto es, aparece como una elaboración teórica al servicio de los intereses de la burguesía.

La afirmación anterior en modo alguno pretende significar que la teoría clásica deba considerarse errónea; de hecho "... el *intermezzo* liberal estuvo en todas partes, pero de manera más espectacular en Inglaterra, asociado a un desarrollo económico... sin precedentes".[32] Y aunque no se puede afirmar que la adopción de las normas del liberalismo económico sea la única causa de ese desarrollo, es indudable que el mismo estuvo estrechamente vinculado a la remoción de las trabas que impedían la plena utilización de las energías de la clase empresarial. En este sentido, y teniendo en cuenta las condiciones históricas de la época, la teoría clásica aparece como válida; por otra parte, la propia teoría contribuyó, en alguna medida, a transformar dichas condiciones.

2. EL MODELO DE CRECIMIENTO DE DAVID RICARDO

El objetivo aquí propuesto es describir de manera sencilla cómo los diversos

[31] J. A. Schumpeter, *op. cit.*, p. 404.
[32] *Ibid.*, p. 396.

instrumentos de análisis de Ricardo constituyen un todo coherente, concebido para explicar el mecanismo que conduce el sistema económico a lograr un estado estacionario.

La primera parte, primera presentación, constituye un paso intermedio hacia el logro de ese objetivo: mostrar cómo, dados los supuestos con los cuales opera Ricardo, el sistema económico deberá llegar necesariamente a tal estado.

Las consecuencias de política que se derivan de este modelo, la "visión" desde la cual parte y la ideología que encierra se tratan en otra parte de este mismo libro.

a] *Primera presentación*

i] *La función de producción y el crecimiento del producto*

Como se observa en la introducción a *La riqueza de las naciones*, Adam Smith se aparta de la práctica de los viejos economistas ingleses de considerar la riqueza de una nación como un fondo acumulado; como los fisiócratas, Smith mide la riqueza por lo que puede producirse durante cierto lapso.

Al uso de los clásicos, Ricardo también concibe la riqueza como producción por período. El concepto de flujo que utiliza para medir la riqueza (o el grado de evolución) de una economía es el de producto, concepto que, en su nomenclatura, es perfectamente similar al moderno; se lo define "como el valor de mercado de los bienes finales producidos durante un período determinado".[33]

Según observa Adelman,[34] cuando se usa el producto como índice del grado de desarrollo, automáticamente se hace de la función de producción el centro de todo el análisis, pues el producto depende de la dotación de factores y del modo de combinarlos.

No hay ninguna duda respecto a cuáles son los factores productivos que Ricardo toma en cuenta para su análisis; como los demás clásicos, reconoce la existencia de tres factores, trabajo (L), tierra (T) y capital (K). Se dice[35] que fue J. B. Say quien por primera vez distinguió claramente L, T y K y los trató por separado. Sin embargo, tal diferenciación está sin duda presente en Adam Smith cuando divide el precio de las mercancías y el ingreso social en salarios, ganancias y rentas; también en Ricardo,[36] cuando considera que el principal problema de la economía consiste en determinar las leyes que regulan la distribución del producto de un país entre rentas, ganancias y salarios.

Menos nítida es la forma como se supone que estos factores productivos se combinan. La dificultad deriva de la circunstancia que Ricardo no trata sistemáticamente la teoría de la producción, es decir, en ningún lugar de su obra

[33] G. Meier y R. Baldwin, *Economic Development*, John Wiley & Sons, Nueva York, 1962, p. 27.

[34] Irma Adelman, *Theories of Economic Growth and Development*, Stanford University Press, Stanford, 1961, p. 8.

[35] E. Cannan, *Historia de las teorías de la producción y distribución*, trad. de Javier Márquez, Fondo de Cultura Económica, México, 2ª ed., 1948, p. 55.

[36] D. Ricardo, *Principios de economía política y tributación*, trad. de Juan Broc B., Nelly Wolff y Julio Estrada M., Fondo de Cultura Económica, México, 1959, p. 5.

agrupa los elementos de una teoría de la producción; al contrario, adapta la forma de la función de producción según el argumento que se propone como objeto inmediato de análisis.

Así, en algunas partes de su obra la discusión admite implícitamente que los factores productivos se combinan de acuerdo a un espectro de técnicas dado, mientras que en otras el análisis subraya la influencia de los cambios técnicos sobre la evolución de la economía. Con todo, el tratamiento del cambio tecnológico es un problema menor. Sin hacer la menor violencia al pensamiento de Ricardo, se puede investigar la trayectoria que sigue el producto social cuando la tecnología está dada y considerar, por separado, cómo se altera dicha trayectoria cuando hay cambios en la técnica. Ése es el procedimiento que aquí se sigue; el argumento se desarrolla admitido el supuesto de que no hay cambios técnicos, supuesto que se levanta en el ítem 7.

Seguir tal procedimiento implica en verdad adoptar el enfoque de la economía moderna en materia de teoría de la producción: la función de producción se define para una técnica dada y, por separado, se investigan las formas como puede modificarse dicha función debido a la introducción de nuevas técnicas. Como ya se ha señalado, ello no significa modernizar el pensamiento de Ricardo, alterándolo, sino que por el contrario, permite captar con precisión cuál es su pensamiento, a partir de las afirmaciones relativas de la teoría de la producción que se encuentran dispersas en los *Principios*.

Adelman,[37] por ejemplo, define la función de producción ricardiana mediante la expresión: $Y = f(K, T, L, S)$, donde Y es el producto social, S la tecnología y las demás son variables ya definidas. La inclusión de la tecnología como variable en la función de producción la induce a considerar que los factores —según Ricardo— en ningún caso se combinan entre sí en proporciones fijas. Afirma: "Comúnmente se imputa a Ricardo el supuesto de que, con una tecnología dada, hay coeficientes fijos de producción. Esta interpretación, sin embargo, no parece hacerle justicia".[38] Para Adelman, pues, la función de producción es tal que hay sustituibilidad imperfecta entre los tres factores productivos, o, lo que es lo mismo, presenta productividades marginales decrecientes de cada uno de esos factores.

Estas características de la función de producción no sólo son incompatibles con diversas afirmaciones de Ricardo, sino que impiden ver con claridad lo esencial de su pensamiento: la tendencia al estado estacionario que deriva de la dificultad del sector agrícola de alimentar una población creciente.

Suponiendo en primera instancia la ausencia de cambios técnicos, se puede definir con precisión en qué forma se combinan los factores productivos, a saber:

i) *en la producción industrial,* habrá coeficientes fijos entre capital y trabajo y, además, rendimientos constantes a escala. Combinando estas dos afirmaciones se concluye que existirá una relación constante entre el factor combinado capital-trabajo y la producción industrial;

ii) *en la producción agrícola,* trabajo y capital deben combinarse en proporciones fijas entre sí, aunque pueden combinarse en proporciones variables con

[37] Irma Adelman, *op. cit.*, p. 46.
[38] *Ibid.*, pp. 46 y 47.

la tierra. No es difícil expresar con precisión el contenido de esta afirmación: unidades sucesivas del factor combinado *K-L*, aplicadas a una cantidad fija de tierra, producen cada vez menos unidades marginales de producto, es decir, los rendimientos decrecientes en la terminología moderna, y el margen intensivo en la terminología de Ricardo. Unidades sucesivas de *K-L* aplicadas a tierras cada vez menos fértiles, producen cada vez menos unidades marginales de producto, esto es, el margen extensivo, que no tiene equivalente moderno, puesto que en la escuela neoclásica se supone la homogeneidad de cada uno de los factores de producción; sin embargo, puede ser asimilado el caso de los rendimientos decrecientes a escala.

Como se verá, interpretar de esta forma la teoría de la producción de Ricardo, no sólo es compatible con sus afirmaciones sino permite examinar adecuadamente la operación del mecanismo económico.

Sin embargo, para obtener mayor claridad y precisión en dicho examen, es conveniente formalizar la función de producción tal como la entiende Ricardo, para los cambios técnicos que se excluyen del análisis.

La función de producción de un bien industrial cualquiera se puede expresar como sigue:

$$P_i = \frac{K_i}{a} \qquad P_i = \frac{L_i}{b}$$

ecuaciones que deben cumplirse simultáneamente. En ellas P_i indica el monto producido del bien considerado; K_i y L_i, las cantidades de capital y trabajo empleadas en su producción; a y b son, respectivamente, los coeficientes técnicos unitarios de capital y trabajo. Por ejemplo, b indica cuánto trabajo se requiere para producir una unidad de producto; el monto total de trabajo utilizado (L_i), dividido por el requerimiento unitario de trabajo (b), da como resultado el monto total de producción (P_i). Una consideración similar es válida para el coeficiente a.

El hecho que las dos ecuaciones representativas de la función de producción de un bien industrial cualquiera —y de cada uno de esos bienes— deban cumplirse simultáneamente, indica que los recursos se combinan entre sí en proporciones fijas y que habrá una relación constante entre el uso de factores (o del factor combinado *K-L*) y el nivel de producción que se obtiene de dicho uso.[89]

Para el sector agrícola, Ricardo también postula la existencia de proporciones fijas en el uso de capital y trabajo; una unidad de este factor combinado *K-L* puede ser aplicada a cantidades variables de tierra.

Considerando que existe un solo tipo de tierra y, además, que ésta se encuentra totalmente ocupada —es decir, en el caso del margen intensivo— la relación que se postula es tal que unidades sucesivas de *K-L* aplicadas a una cantidad fija de tierra homogénea rinden cantidades marginales de producción cada vez menores.

[89] Igualando las ecuaciones se obtiene: $\frac{K_i}{L_i} = \frac{a}{b}$, que expresa en qué proporción se combinan los recursos.

Estas condiciones pueden expresarse de la siguiente manera:

$$P_a = L_a^{\alpha} \cdot T^{1-\alpha}$$
$$P_a = K_a^{\alpha} \cdot T^{1-\alpha}$$

cuyas ecuaciones deben cumplirse simultáneamente. En ellas P_a indica el monto del bien agrícola considerado; K_a, L_a y T las cantidades de capital, trabajo y tierra empleadas en su producción.

La forma de cada una de estas ecuaciones implica que en el sector agrícola opera la ley de rendimientos decrecientes. El hecho que deban cumplirse simultáneamente hace que se respete la condición que capital y trabajo deben combinarse en proporciones fijas. La elección de exponentes iguales depende de una elección arbitraria de unidades: el trabajo se mide de manera tal que la proporcionalidad entre este factor y el capital se expresa: $L_a = K_a$.[40] Como es obvio, las ecuaciones elegidas pueden tener otras formas; bastaría que indiquen rendimientos decrecientes y constancia en la proporción en que capital y trabajo se combinan en la producción agrícola.

Considérese ahora que en la economía se producen sólo dos bienes: un bien industrial (P_i) y un bien agrícola (P_a); o, alternativamente, que P_i y P_a son índices de *quantum* de la producción (producto) industrial y agrícola. Si en un año determinado los recursos se usan plenamente, al año siguiente el producto sólo podrá crecer si aumenta la dotación de factores productivos. Aún más, si la cantidad de tierra está dada, el producto no podrá crecer salvo que aumenten la fuerza de trabajo y la disponibilidad de capital.

En lo que respecta al sector industrial, esta situación se expresa como sigue:

$$\Delta P_i = f_i' (\Delta K_i)$$
$$\Delta P_i = f_i'' (\Delta L_i)$$

funciones que deben cumplirse simultáneamente. La relación precisa entre el incremento de los factores productivos y el incremento del producto industrial no se hace explícita. Lo que se quiere subrayar, por la simultaneidad de estas funciones implícitas, es que el producto industrial sólo puede crecer si el capital y el empleo crecen simultáneamente y en proporciones definidas. El capital adicional sólo aumenta el producto industrial si hay mano de obra disponible para operarlo; e inversamente, no se contratará mano de obra adicional, salvo que ésta pueda ser efectivamente utilizada en la operación de bienes de capital.

Otro tanto se puede afirmar respecto del incremento del producto agrícola, que se expresa por medio de las siguientes simultáneas:

[40] En efecto, igualando las ecuaciones se obtiene:

$$L_a^{\alpha} \cdot T^{1-\alpha} = K_a^{\alpha} \cdot T^{1-\alpha}$$
$$L_a^{\alpha} = K_a^{\alpha}$$
$$L_a = K_a$$

$$\Delta P_a = f'_a (\Delta K_a)$$
$$\Delta P_a = f''_a (\Delta L_a)$$

Para la economía en su conjunto, el crecimiento del producto dependerá por lo tanto del crecimiento de capital y trabajo según las funciones.

$$\Delta P = f' (\Delta K)$$
$$\Delta P = f'' (\Delta L)$$

La simultaneidad de las mismas indica una vez más que para el incremento del producto social es necesario que capital y trabajo crezcan simultáneamente. Del simple hecho que ambos deban crecer para que el producto aumente, se deriva que la acumulación permanente es requisito del crecimiento permanente del producto social. Si se admite que la acumulación ha de cesar, forzosamente habrá que admitir que el producto social llegará a un máximo, indicativo de que la economía alcanzó el estado estacionario.

ii] *La acumulación de capital*

Ricardo define el capital como "aquella parte de la riqueza de una nación que se emplea en la producción y comprende los alimentos, vestidos, herramientas, materias primas, maquinaria, etc., necesarios para dar efectividad al trabajo".[41]

Se observa así que el capital es concebido como un conjunto de bienes físicos,[42] cuya existencia hace posible la producción.

El capital se divide en fijo y variable; capital fijo son las máquinas, herramientas y materias primas; y capital variable es el fondo de salarios, el cual, considerado en su aspecto real, está constituido por el *stock* de bienes que la comunidad mantiene para la subsistencia de la masa de asalariados.

Obsérvese que esta división del capital en fijo y variable en nada altera las consideraciones del ítem que antecede. En efecto, se supone que para una tecnología dada ambos tipos de capital se combinan en proporciones fijas. Esta proporcionalidad se puede concebir admitiendo que cada máquina y/o herramienta define sus propios requerimientos de mano de obra, los que, a su vez, definen las necesidades de capital variable.

El capital aumenta por medio del mecanismo del ahorro.

Repárese que no se consideraba la posibilidad que la canalización de los ahorros hacia la inversión fuese entorpecida por problemas tales como el del atesoramiento,[43] lo que se ahorra se invierte, "porque nadie acumula sino con el propósito de hacer productiva su acumulación".[44]

La acumulación se concibe regulada por "la capacidad de ahorrar y el deseo de ahorrar".[45] La expresión "capacidad de ahorrar" sugiere la idea de Ricardo de que la acumulación depende de la existencia de un excedente económico; el

41 D. Ricardo, *op. cit.*, p. 72.
42 Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, Oxford University Press, Nueva York, 1954, pp. 646-647.
43 I. Adelman, *op. cit.*, p. 52.
44 D. Ricardo, *op. cit.*, p. 93.
45 I. Adelman, *op. cit.*, p. 53.

excedente económico, "ingreso neto" en la nomenclatura de Ricardo, es la parte del producto social que excede la necesaria para mantener la fuerza de trabajo al nivel de subsistencia. Si los demás factores permanecen constantes, el ahorro aumenta con el incremento de este excedente.

Es obvio que una parte del ingreso neto deberá destinarse a satisfacer el consumo de terratenientes y capitalistas. Esta parte dependerá de las decisiones de consumo y ahorro de estos grupos, las que a su vez estarán determinadas por la tasa de beneficio.

Contrariamente a lo que sucede en la concepción de Adam Smith, Ricardo concibe la existencia de una relación directa entre ahorro y tasa de beneficio; los motivos que tienen los individuos para la acumulación "disminuirán con cada disminución en las ganancias, y llegarán al punto de detenerse si las utilidades se sitúan a un nivel tan bajo que no les proporcionen una compensación adecuada por todos los sinsabores inherentes a su ocupación, y a los riesgos que por fuerza encontrarán al emplear su capital en forma productiva".[46]

En síntesis, llamando $P\text{-}\overline{w}L$ al ingreso neto, donde P es el producto, L el empleo y $\overline{w}$ la tasa de salario de subsistencia; llamando r a la tasa de beneficio y $\overline{r}$ a la tasa (mínima) de beneficio capaz de cubrir los riesgos de la inversión productiva, cualquiera de las siguientes expresiones es satisfactoria para representar la teoría de la acumulación de Ricardo:

$$\Delta K = k\,(r, P - \overline{w}L)$$

$$\Delta K = k\,(r - \overline{r}, P - \overline{w}L)$$

En dichas expresiones debe cumplirse que $\delta K/\delta(P - \overline{w}L) > 0$ y que $\delta K/\delta r > 0$ (o bien que $\delta K/\delta(r - \overline{r}) > 0$); esto indica que cuando el ingreso neto o la tasa de beneficio llegan a cero la acumulación cesa.

Cabe, pues, examinar la tendencia de estas variables; en rigor a esta altura del análisis basta con comprobar cuál es la tendencia de la tasa de beneficio: si ésta tiende a cero, la acumulación tenderá a cesar, pudiéndose desde luego conjeturar que la economía se orientará hacia el estado estacionario.

iii] *La tasa de beneficio y su tendencia*

Para pecisar con rigor qué entiende Ricardo por beneficios, conviene hacer referencia a algunos elementos de la teoría de la distribución del período clásico.

Durante dicho período se admite la existencia de un cuarto agente productivo, el empresario. Al mismo tiempo se reconoce con menor o mayor claridad que el empresario recibe, durante la gestión de los negocios: *i)* lo que más tarde Marshall llamaría *wages of management*; *ii)* una prima de riesgo; y *iii)* intereses, por la parte del capital que le pertenece. Había, pues, base analítica para diferenciar entre los beneficios o ganancia del empresario, identificándolos con los *wages of management*, y los intereses o remuneración del capital.[47]

[46] D. Ricardo, *op. cit.*, p. 94.
[47] J. A. Schumpeter, *op. cit.*, p. 646.

Sin embargo, aun para J. S. Mill cúyos son esta clasificación y el hincapié hecho sobre los *wages of management,* los intereses constituyen la parte significativa de los rendimientos del empresario.

Es que para los clásicos el capital se entiende como *stock* de bienes, y los beneficios como el retorno neto de dicho *stock*. Los intereses no se conciben como el pago por préstamos de dinero, sino como una parte del retorno de los bienes de capital, la parte de los beneficios que se paga al prestamista que desea evitarse la molestia de la gestión del negocio.

Adviértase, pues, que al dar los beneficios un carácter residual, desde un punto de vista analítico, en esta concepción se engloba el concepto de interés; ambos pasan a ser aspectos bajo los cuales se presenta un mismo tipo de remuneración, la del capital. Esta manera de considerar los beneficios la define especialmente Ricardo. Su forma de concebirlos como un residuo, proviene, se dice, de la forma como los encara el hombre de negocios, para quien aparecen como la diferencia que cuadra la cuenta de pérdidas y ganancias.[48]

El carácter residual de los beneficios es fácil de percibir en una actividad industrial, dadas las características de la función de producción antes examinadas. Supóngase que una máquina, asociada a la cantidad requerida de trabajo, como hipótesis 100 hombres-año, rinden 1 000 unidades de producto durante el mismo período. Supóngase que el empresario (y propietario) gasta en salarios 500 unidades de su producción; le quedará un beneficio de 500 unidades. Si los salarios se elevan a 600 unidades, el beneficio quedará reducido a 400 unidades.

El ejemplo anterior sugiere que los beneficios y, por consiguiente, la tasa de beneficio (beneficios sobre capital), estarán vinculados a los salarios; en alguna forma dependerán del nivel de la tasa de salario. Una comprensión más precisa de la relación que existe entre tasa de beneficio y de salario exige penetrar en varios instrumentos de análisis y en la forma de operar del mecanismo económico en su conjunto. Sin embargo, la ampliación de dicho ejemplo podrá aclarar en buena medida por qué, según Ricardo, la tasa de salario tenderá a subir y *en consecuencia,* la tasa de beneficio tenderá a bajar.

Supóngase una economía de cambio donde se producen un bien agrícola y un bien industrial, en las condiciones técnicas de producción antes indicadas. Supóngase que los precios relativos (valores) de los bienes son proporcionales a la cantidad de trabajo empleada en producirlos. Supóngase que los salarios, en términos de bienes agrícolas, se mantienen al nivel de subsistencia.

En un momento determinado las condiciones son tales que la empresa industrial del ejemplo anterior paga salarios por un valor de 500 unidades del bien industrial, queda, pues, un beneficio de otras 500 unidades. Admítase a continuación que la sociedad acumula, a la par que la población crece y es empleada proporcionalmente a la acumulación realizada; significa esto que en un segundo momento habrá más empresas (o mayores empresas) industriales y agrícolas. En las industriales, puesto que hay rendimientos constantes a escala, la cantidad de trabajo implicada en una unidad de producto no habrá variado; pero en las agrícolas la cantidad de trabajo contenida en una unidad de pro-

[48] *Ibid.*, pp. 652-653.

ducto habrá aumentado puesto que en este sector operan los rendimientos decrecientes.

Como los precios relativos son proporcionales a la cantidad de trabajo, en el segundo momento habrán variado a favor de la agricultura. En otras palabras, si los salarios, que se destinan a comprar bienes agrícolas, insumían en la hipotética empresa 500 unidades de producto industrial, deberán insumir en la nueva situación, para comprar la misma cantidad de un producto agrícola encarecido, más de 500 unidades de bienes industriales, digamos 600 unidades.

Los beneficios de la empresa se reducen, pues, a 400 unidades, que sobre un valor invariable de los bienes de capital (se supone que la producción de los bienes de capital requiere la misma cantidad de trabajo) resultan en una *tasa de beneficio* menor que antes.

Si se acepta que la competencia iguala dicha tasa en todas las actividades y empresas, se concluye que la tasa de beneficio de la economía será menor en el segundo momento. Asimismo, admitido que este proceso se repite, se concluye que la tasa de beneficio tendrá una tendencia decreciente.

iv] *El resultado del mecanismo económico*

Los ítems que anteceden permiten hacer una primera descripción del desenvolvimiento del sistema económico, tal como lo concibe Ricardo.

Teniendo en cuenta la función de producción (ítem 1), se comprende que el crecimiento del producto depende del aumento de la dotación de factores, si se considera que la dotación de tierra es fija, para que el producto aumente se requiere que aumenten la capacidad instalada y la mano de obra empleada; con tecnología constante, capital y trabajo se combinan en proporciones fijas, de donde se deriva que el crecimiento del producto estará condicionado por la acumulación, la que a su vez depende del ingreso neto y de la tasa de beneficio (ítem 2); como ésta tiende a decrecer, debido al alza de los salarios (ítem 3), cuando alcance el valor de cero y/o valores muy bajos que no compensen el riesgo de la inversión, cesarán la acumulación y el crecimiento. La economía llegará, pues, a un estado estacionario.

Como se ve, el argumento ha sido desarrollado a *contrario sensu;* se trata hasta el momento de percibir que la presión de una población creciente sobre un sector agrícola que produce con rendimientos decrecientes hace que se requiera cada vez más trabajo para obtener unidades adicionales de alimentos. El alza consiguiente de los salarios influye sobre los beneficios, comprimiendo la tasa de beneficio hasta un nivel tal que cesa la acumulación.

Pero el mecanismo económico a través del cual la economía llega a un estado estacionario no ha sido examinado. Su examen requiere, como paso previo, la consideración de los instrumentos de análisis de Ricardo que aún no se han tenido en cuenta, a saber: la teoría del valor y del dinero, la teoría de la población y de los salarios, y la teoría de la renta de la tierra.

b] *Segunda presentación*

i] *Los demás instrumentos de análisis de Ricardo*

α) *La teoría del valor y del dinero.* Los clásicos, tomando a J. S. Mill como una opinión representativa,[49] entendían que el valor es la razón de cambio entre dos bienes. Su concepto de valor es, pues, perfectamente similar al concepto moderno de precio relativo.

Para Ricardo, lo que regula los precios relativos de los bienes es la cantidad de trabajo requerida para su producción. Más precisamente, concluye que, en condiciones de competencia y a largo plazo, los precios relativos se ajustan de tal forma que la razón de cambio entre los bienes es proporcional a la cantidad de trabajo insumida en la producción de la unidad marginal de cada uno de ellos.

Ricardo tomó esta teoría de Adam Smith. Según Schumpeter, Smith presenta tres teorías del valor: la de la cantidad de trabajo, la de la desutilidad del trabajo y la del costo de producción. A pesar de que esta última es la más refinada, Ricardo admitió que es aplicable la regla según la cual la cantidad de trabajo gobierna el valor, al menos como aproximación, no sólo a una economía donde el trabajo es el único factor limitado —caso que ilustra el famoso ejemplo de Smith de los ciervos y castores— sino también a las economías más complejas, donde la tierra es escasa y se usan bienes de capital en la producción.

No se trata de discutir aquí la validez de esta teoría. Pero aun admitiendo que el valor de un bien es proporcional a la cantidad de trabajo insumida en producirlo, queda en pie el problema de medición del valor. Puesto que el valor es una razón, los autores en general reconocen que el valor de cambio (precio relativo) de un bien no puede servir de *standard* invariante para medir las variaciones en los valores de cambio de otros bienes; Ricardo también lo reconoce. Más aún, critica a Adam Smith por haber elegido el trabajo como medida del valor (más precisamente, la cantidad de trabajo que se puede comprar con un bien, lo que difiere de la cantidad de trabajo contenido), puesto que el trabajo es un bien como tantos otros.

Sin embargo, su teoría del valor trabajo lo habilita para encontrar este *standard* invariante: si el valor de un bien lo determina la cantidad de trabajo insumida en producirlo, se trata de encontrar un bien cuyos requerimientos de mano de obra no cambien (o casi no cambien) con el tiempo. "Debe entenderse que las libras y chelines de sus ejemplos numéricos hacen el papel de tal mercancía." [50]

Es que Ricardo, como los principales clásicos, aplica al problema del valor de la moneda (al problema de su poder de compra) la teoría general del valor. Se entiende entonces que la moneda tendrá también un "precio normal" a largo plazo, determinado por el costo en trabajo para producir (u obtener) los metales preciosos.

Se ve, pues, que, dentro de la concepción de Ricardo, los bienes adquieren

[49] *Ibid.*, p. 589.
[50] *Ibid.*, p. 591.

valor absoluto.[51] En efecto, si una libra vale (es producida por) 10 horas-hombre y un bien cualquiera vale 100 libras, dicho bien vale a su vez 1 000 horas-hombre. Estos valores absolutos de los bienes —100 libras o 1 000 horas-hombre en nuestro ejemplo— pueden crecer o decrecer simultáneamente, condición *sui generis* para los precios relativos; dicha imposibilidad no se atribuye a estos precios, sino a las razones de cambio.

La palabra precio tendrá, pues, para lo que sigue, este sentido preciso: precio normal o a largo plazo, equivalente de valor. Tal equivalencia expresada en otros términos, significa admitir el supuesto que "a medida que la economía se desarrolla y crece el producto nacional, no variarán los precios monetarios de aquellos bienes cuyos requerimientos de trabajo por unidad del bien permanecen constantes. Los precios monetarios de los bienes cuyos requerimientos de trabajo por unidad del bien aumentan o se reducen variarán proporcionalmente al cambio en sus requerimientos de trabajo".[52]

La admisión de tal supuesto no significa ignorar la influencia de la cantidad de dinero sobre los precios monetarios de los bienes. En efecto, Ricardo adopta una forma de la teoría cuantitativa del dinero que, para nuestros propósitos, se puede sintetizar así: "en primer lugar [admite] que la cantidad de dinero es una variable independiente, en particular, que la misma varía independientemente de los precios y del volumen físico de las transacciones; en segundo lugar, que la velocidad de circulación es un dato institucional que no varía o varía muy lentamente, pero que, de cualquier manera, es independiente de los precios y del volumen de transacciones; en tercer lugar, que las transacciones —o mejor dicho, la producción— no están relacionadas a la cantidad de dinero, y sólo debido al azar ambas variarán juntas; en cuarto lugar, que las variaciones en la cantidad de dinero, salvo que sean absorbidas por variaciones en la producción [que se den] en la misma dirección, actúan mecánicamente sobre todos los precios, independientemente de cómo una elevación en la cantidad de dinero es usada y con qué sector de la economía se comunica en primer lugar... y análogamente en relación a una disminución".[53]

Admitiendo esta teoría, para suponer que los *precios monetarios* de los bienes varían proporcionalmente al cambio en sus requerimientos de trabajo, se deberá admitir, *a fortiori*, que la cantidad de dinero varía en la medida necesaria para que ello suceda,[54] puesto que la producción de bienes y de metales preciosos no están relacionadas entre sí (sólo debido al azar ambas variarán juntas).

En síntesis, Ricardo admite que el valor de un bien, cuya imagen exacta es el precio normal (o a largo plazo), es proporcional a la cantidad de trabajo insumida en producirlo. Con el fin de describir qué sucede del lado de la economía, ignorando qué sucede del lado monetario, adopta una teoría del dinero y los supuestos adicionales requeridos para que los precios monetarios representen exactamente a los valores de los bienes.

[51] *Ibid.*, p. 591.
[52] G. Meier y R. Baldwin, *op. cit.*, p. 29.
[53] J. A. Schumpeter, *op. cit.*, p. 703.
[54] G. Meier y R. Baldwin, *op. cit.*, p. 29.

β) *La teoría de la población y de los salarios.* Los dos instrumentos de análisis utilizados durante el período clásico para la explicación de los salarios aparecen en Ricardo. Ellos son: el teorema del mínimo de subsistencia a largo plazo, y la doctrina del fondo de salarios para las desviaciones a corto plazo.

En cuanto al mínimo de subsistencia, cabe observar en primer lugar que en rigor no se trata de una teoría, en el sentido del análisis fundamental del fenómeno, sino más bien de un teorema de equilibrio. O, como dice Schumpeter,[55] no se trata de una teoría porque toda teoría que busque explicar los salarios requiere apelar al instrumental de oferta y demanda. Y los ricardianos no incluyeron este instrumental en la explicación de los *normals* a largo plazo, aunque sí hicieron que los precios fueran explícitamente determinados a corto plazo por este mecanismo.

Ricardo admite, pues, que a largo plazo la tasa de salario tiende al mínimo de subsistencia. Más aún, sucede que Ricardo advierte que si no acepta que los salarios tienden hacia aquel "precio necesario que permite a los trabajadores... subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución",[56] el nivel de salarios a largo plazo se hace indeterminado.[57] Como una exigencia de su análisis se ve llevado a reconocer que, a largo plazo, la tasa de salarios tiende al mínimo de subsistencia, definido como el nivel de salarios ($\overline{w}$) compatible con una población constante, esta tendencia se justifica por el hecho de que toda tasa de salario superior hace crecer la población, lo que a su vez tiende a deprimir nuevamente los salarios, e inversamente.

Resta preguntar qué tasa es ésta y en qué unidades se expresa. Al respecto Ricardo parece haber entendido que un mínimo físico de subsistencia, compuesto por *wage goods*, es insostenible, teniendo en cuenta los hechos. Admite entonces que la tendencia es hacia un "mínimo social de subsistencia", concepto que toma de Torrens, para quien este mínimo significa "una determinada" cantidad de bienes esenciales y objetos que, por la naturaleza del clima y hábitos del país, son necesarios para mantener al trabajador".[58] El mínimo de subsistencia depende, pues, del clima y hábitos del país considerado, y tiende a crecer a través del tiempo. Sin embargo, para períodos suficientemente cortos, puede expresarse en términos físicos y traducirse en una canasta de bienes agrícolas.

En lo que se refiere al corto plazo, Ricardo y sus seguidores adoptaron una forma especial del instrumental de oferta y demanda, la doctrina del fondo de salarios.

En realidad, ésta es una forma sumamente burda del instrumental de oferta y demanda, y se puede enunciar como sigue: se supone que a corto plazo hay un solo tipo de trabajo de calidad homogénea y cantidad fija, es decir, que no hay entradas ni salidas de la fuerza de trabajo por variaciones en las edades límite o hechos semejantes; además, que todos los obreros que componen la fuerza de trabajo ofrecen el total de sus servicios cualquiera que

[55] J. A. Schumpeter, *op. cit.*, p. 663.
[56] D. Ricardo, *op. cit.*, p. 71.
[57] J. A. Schumpeter, *op. cit.*, p. 664.
[58] R. Torrens, *Essay on the External Corn Trade*, 1815, pp. 58-63; *apud* J. A. Schumpeter, *op. cit.*, p. 665.

sea la tasa de salario. O dicho en otros términos: la oferta de trabajo es perfectamente inelástica.

Del lado de la demanda, a corto plazo, o más precisamente, ante una decisión concreta de producir, el empresario no hace sino gastar en salarios una suma fija ("una suma en términos reales"); en el momento de tomar dicha decisión, el empresario no puede gastar más que esa suma y, además, se supone que no gastará menos, porque no dejará capital ocioso.

Puesto que en un momento determinado la cantidad de trabajo es un dato (E), puesto que la suma a gastar en trabajo también es un dato (F) y puesto que en equilibrio oferta y demanda deben igualarse, se tiene una ecuación que determina la tasa media de salario:

$$W = \frac{F}{E}$$

Esta tasa es la única que equilibra a corto plazo el mercado de trabajo; si la tasa efectiva fuese mayor habría desempleo, y si fuese menor habría demanda insatisfecha.

Desde luego que esta doctrina no describe el mecanismo de ajuste; hay que considerar una serie de decisiones de los empresarios (períodos de mercado) en las cuales el fondo de salarios y la fuerza de trabajo no varían, y al cabo de las cuales la tasa de salario se ajusta a la magnitud necesaria para que haya equilibrio a corto plazo. En otras palabras la expresión $W = \frac{F}{E}$ representa una condición de equilibrio, y no una definición.

γ) *La teoría de la renta de la tierra.* De acuerdo con las ideas de Ricardo, la renta de la tierra nace de una circunstancia básica: su escasez. Se puede comprender fácilmente esta teoría partiendo de la hipótesis de que la tierra es abundante, por consiguiente sólo se ocupan tierras de primera calidad (tipo A); estas tierras, al combinarse con una unidad de capital-trabajo, rinden 10 toneladas por ha de producto. Supóngase que el precio del bien agrícola sube, de tal manera que se ocupan tierras de tipo B; el nuevo precio será tal que, cultivando estas tierras, que rinden sólo 9 toneladas por ha, se logra pagar exactamente la remuneración de mercado al capital y al trabajo.

Los empresarios que ocupan las tierras del tipo A ganan, pues, en estas condiciones, un "excedente" del monto de una tonelada por ha. Sin embargo, los nuevos empresarios, compitiendo por las tierras mejores, ofrecerán pagar una renta a los propietarios, de tal forma que este excedente será finalmente transferido a la clase ociosa de los terratenientes.

El descrito es el denominado "caso del margen extensivo". Muestra cómo se origina la renta por el hecho de tener que cultivar tierras cada vez menos fértiles. Pero también se puede construir un ejemplo sencillo para ilustrar el "caso del margen intensivo"; en este caso muestra cómo también se origina una renta por el hecho de tener que aplicar cada vez más unidades de capital-trabajo a una dotación fija de tierra.

La renta aparece, pues, como el pago hecho a los terratenientes, pago que

iguala la tasa de beneficio de los empresarios, en el empleo de unidades iguales de capital-trabajo en tierras de calidades diversas,[59] o bien en tierras de la misma calidad.

ii] *El mecanismo económico a largo plazo*

El objetivo de este ítem es mostrar cómo las teorías parciales que se acaban de describir son piezas de una sola teoría general, teoría ésta destinada a explicar el funcionamiento del sistema económico a largo plazo, el camino que recorre a través del tiempo y su ajuste final a una situación estacionaria.

Como éste es un proceso de ajuste dinámico, captarlo no es de ninguna manera simple. Conviene entonces concebir el funcionamiento de una economía hipotética y simplificada, esto es, describir tal ajuste mediante un ejemplo numérico relativo a una economía sumamente sencilla.

Se ha cuidado, sin embargo, que en tal ejemplo estén incluidas todas las teorías parciales a que antes se hizo referencia. Por otra parte, algunas de las simplificaciones se eliminan en el ítem 7, de forma tal que el mecanismo económico quede finalmente descrito de acuerdo con la concepción de Ricardo.

Se supone la existencia de una economía compuesta por los sectores industrial y agrícola, en cuya actividad productiva se utilizan tres factores: trabajo (L), de calidad homogénea; tierra (T), de calidad homogénea y cantidad limitada; y capital (K), compuesto únicamente por capital circulante, el que gira una sola vez por período.

Acerca del uso del trabajo, las funciones de producción de ambos sectores son las que siguen:

$$P_i = \frac{Li}{10}, \quad P_a = 10\, L_a^{0.5};$$

donde P_i expresa la cantidad producida del bien industrial; P_a la cantidad producida del bien agrícola (o bien índices de la producción de esos dos sectores): y donde L_i y L_a expresan, respectivamente, la cantidad de trabajo empleado en la industria y en la agricultura, medida en hombres-año u otra unidad arbitraria.

Además, se supone que la economía se encuentra en un estado estacionario, en el cual la tasa real de salarios ($\bar{w}$) está al nivel de subsistencia y es de 0.2 unidades del bien agrícola, y el empleo en la agricultura es de 400 unidades de trabajo ($L_a = 400$).

Estos datos y supuestos básicos, combinados a lo postulado por las diversas teorías parciales ya examinadas, permiten calcular los valores de equilibrio que toman las variables de la economía considerada:

[59] G. Meier y R. Baldwin, *op. cit.*, p. 30.

VARIABLES Y/O DATOS										
Período										
	L_a	P_a	p_a	p_i	$\overline{w}$	W	r	S_a	B_a	R
1	400	200	4	10	0.2 unidades de P_a	0.8	0.25	320	80	400

La obtención de dichos valores deriva de las siguientes consideraciones:

a) La variable L_a (empleo en la agricultura) es tratada como un dato; se sabe que, en una situación inicial de equilibrio a largo plazo (estado estacionario), el empleo en la agricultura es de 400 unidades de trabajo ($L_a = 400$). Habida cuenta la función de producción de este sector, la producción será de 200 unidades de bienes agrícolas ($P_a = 200$).

b) Como se sabe, los precios normales serán proporcionales a la cantidad de trabajo utilizada en la producción de la unidad marginal de cada bien.

El precio del bien industrial (o el índice de precios de la producción de este sector) será $p_i = 10$, ya que, de acuerdo a la función de producción respectiva, se requieren 10 unidades de trabajo para producir una unidad cualquiera de dicho bien.

$$\left(P_i = \frac{L_i}{10} \therefore \text{para } P_i = 1,\ L_i = 10\right)$$

El precio del bien agrícola (o el índice de precios de la producción de este sector) será $p_a = 4$. En efecto, la cantidad de trabajo utilizada en la producción de la unidad marginal de dicho bien estará dada por el valor de la derivada $\frac{\delta L_a}{\delta P_a}$ para $P_a = 200$; este valor es de 4 unidades de trabajo

$$\left(\frac{\delta P_a}{\delta L_a} = \frac{10 \cdot 0.5}{L_a\, 0.5} = \frac{5}{20} = \frac{1}{4} \therefore \frac{\delta L_a}{\delta P_a} = 4\right)$$

c) El salario de subsistencia, o salario de equilibrio a largo plazo, también es tratado como un dato ($\overline{w} = 0.2$). Se sabe, pues, que los asalariados están ganando 0.2 unidades del bien agrícola como remuneración anual (o por período).

Por definición, la tasa nominal de salarios es el producto de esta tasa real por el precio de los bienes que, en un sentido físico, componen la remuneración de los trabajadores. Se tendrá, pues, que $W = 0.8$, puesto que $W = \overline{w} \cdot p_a = 0.2 \cdot 4 = 0.8$ unidades monetarias.

De donde se desprende también que el monto total de salarios pagados en la agricultura será de 320 unidades monetarias ($S_a = 320$), ya que $L_a \cdot W = 400 \cdot 0.8 = 320$.

d) Se admite que la competencia ha igualado la tasa de beneficio en todas las actividades y empresas que componen el sistema económico. Por lo tanto, prevalecerá en la actividad industrial la tasa de beneficio de la economía en general. El beneficio por unidad de producción industrial es, por definición, la diferencia entre el ingreso por unidad y el gasto por unidad. En la actividad industrial tendrá el valor de $P_i - 10$ $W = 10 - 10 \cdot 0.8 = 2$. Admitido el supuesto que sólo se opera con capital circulante (fondo de salarios), y que éste gira una vez por período, se requerirá mantener como existencias la cantidad de $10 \cdot W = 10 \cdot 0.8 = 8$ unidades monetarias por unidad producida. Además, considerando el carácter lineal de la función de producción de la industria, se deriva que es indiferente calcular la tasa de beneficio de dicho sector como el cociente entre beneficios totales y capital total, que como el cociente entre beneficio por unidad sobre capital por unidad. La tasa de beneficio que prevalecerá en una situación de equilibrio como la que se examina queda, pues, determinada:

$$r = \frac{2}{8} = 0.25$$

e) Para la agricultura, se cumplirá que $\frac{B_a}{K_a} = 0.25$. O sea, el monto total de beneficios que obtenga en esta actividad (B_a), dividido por el capital utilizado en la misma (K_a), será igual a la tasa de beneficio de equilibrio ($r = 0.25$) de la economía. Por otro lado, se sabe que el monto de salarios pagados a los obreros agrícolas es de $S_a = 320$ unidades monetarias. Como, por hipótesis, la economía sólo opera con capital circulante que gira una vez por período, este monto o masa de salarios será igual al fondo de salarios que, a su vez, es todo el capital empleado. El capital total de la agricultura es, pues, $K_a = 320$ unidades monetarias.

Se sigue que el flujo anual de beneficios generados en este sector es de $B_a = K_a \cdot r = 320 \cdot 0.25 = 80$ unidades monetarias.

f) La ecuación de balance $P_a \cdot p_a = S_a + B_a + R$ sintetiza los flujos de ingresos y gastos de la actividad agrícola como un todo. El primer miembro representa el total de los ingresos y/o de las ventas, y el segundo, los componentes de los costos de la producción agrícola de esta economía simplificada: salarios, beneficios y renta de la tierra (R). Los datos ya obtenidos y la ecuación arriba enunciada permiten, sin más, calcular el monto de dicha renta: $R = 400$ unidades monetarias.

Estos valores que adquieren las variables en un período 1, resumidos en la página 125, constituyen una versión concreta de qué se entiende, en la economía clásica, por un estado estacionario.

La primera característica de tal estado es que los valores mismos de las variables, se supone se han estado repitiendo y se seguirán repitiendo período tras período. Dicho con otras palabras: todas las variables de la economía tienen un comportamiento estacionario.

Este carácter del comportamiento supuesto para las diversas variables deriva del hecho de que el estado estacionario se concibe como una situación de equilibrio a corto y a largo plazo.

El precio del bien agrícola $p_a = 4$, por ser un precio de equilibrio a corto plazo, en el sentido clásico (y también usual) de la teoría económica, hace que la oferta agrícola de 200 unidades por período, sea exactamente igual a las ventas de las empresas agrícolas, esto es, que sea exactamente absorbida por la demanda. También por su parte el precio del bien industrial $p_i = 10$, es un precio de equilibrio a corto plazo. Ambos son precios normales, o de equilibrio a largo plazo, puesto que sucesivos ajustes de la economía han permitido que en ellos se exprese la tendencia natural, espontánea y necesaria, que los precios de los bienes sean proporcionales a la cantidad de trabajo utilizada en su producción.

También en cuanto a la tasa de salario se observa un equilibrio a corto y a largo plazo. La tasa nominal de salario, $W = 0.8$, asegura que oferta y demanda de trabajo se igualen en ese mercado, o sea, utilizada la nomenclatura ricardiana, el fondo de salarios de toda la economía es *totalmente* utilizado en la contratación de trabajadores; por otro lado, es de tal magnitud que se logra emplear a *todos* los trabajadores disponibles, pagando a cada uno 0.8 unidades monetarias por período.

Este salario monetario permite a su vez que cada trabajador compre $0.8/4 = 0.2$ unidades del bien agrícola *(wage goods)*. En esta remuneración real se manifiesta el equilibrio a largo plazo del mercado de trabajo: de un lado siendo 0.2 unidades de P_a el salario de subsistencia, esto es, el salario que asegura que la población no variará, no habrá cambios en la oferta de trabajo; de otro lado, dicha tasa de salario real sólo es compatible con una tasa de beneficio tal que asegure que no habrá acumulación y, por esta vía, que la demanda de trabajo tampoco variará.

También la tasa de beneficio es de equilibrio a corto y a largo plazo. A corto plazo porque equilibra ahorro e inversión, igualándolos al nivel de cero; a largo plazo porque desestimula totalmente la acumulación, asegurando la constancia en la dotación de recursos, la que a su vez se manifestará en la repetición de flujos iguales de producción e ingresos. Así por ejemplo, se repetirá período tras período una producción de 200 unidades del bien agrícola, y los flujos de ingreso generados en la agricultura de 320, 80 y 400 unidades monetarias, que se pagarán, respectivamente, a título de salarios, beneficios y renta de la tierra. De manera similar, como contrapartida a un flujo de producción industrial cuyo monto se ignora —pues no interesa a los efectos de este análisis— se generarán en dicho sector flujos de ingresos bajo la forma de salarios y beneficios. Se observará, finalmente, que en el estado estacionario la constancia de los precios asegura la constancia del poder adquisitivo de los flujos de ingresos, ya sean éstos percibidos como salarios, beneficios o rentas.

Queda, pues, caracterizado el estado estacionario, mediante los valores que toman las variables de una economía hipotética en un período inicial arbitrario, el período 1. Excluidos los derivados del azar, ¿qué factores podrán hacer que esa economía salga de la situación a que ha llegado?

Desde luego, no se puede esperar que la población, por ser una variable endógena del modelo, pueda originar cualquier cambio; el nivel de subsistencia de la tasa de salario asegura que no aumentará ni disminuirá.

En cambio, el avance técnico sí puede hacer variar la situación. Por ejemplo, si se alteran las técnicas productivas en la actividad industrial, de tal manera que se reduzcan los requerimientos de trabajo, el efecto inmediato será el aumento de los beneficios y de la tasa de beneficio, con el consecuente estímulo a la acumulación.

Se puede pensar que los cambios en los gustos constituyen otra fuente de alteración de la situación antes descrita. Cambios que pueden entenderse tanto en las preferencias por los distintos bienes (cambios autónomos en la demanda), como en las "preferencias intertemporales" (*v. gr.*, mayores deseos de ahorrar a una misma tasa de beneficio).

Para mover la economía de la situación en que supuestamente está, se ha optado, por razones de simplicidad, por este último tipo de modificación. Se admite que la población (los empresarios) se hace más ahorradora, decidiendo aumentar la capacidad productiva estimulada por la tasa de beneficio de 0.25, que antes era insuficiente a ese efecto. En resumen, se supone que los empresarios agrícolas deciden, de sus beneficios de 80 unidades monetarias, destinar $ 50.44 a la acumulación, retirándolos del consumo. Es decir, que el fondo de salarios empleado por este sector, que en el período 1 era de $F = S_a = 320$, se hace, en el período inmediatamente posterior, de $F + \Delta F = 320 + 50.44$. Ésta es la única alteración exógena que se produce en la economía. Nuevamente, y para simplificar, por el momento se debe admitir además que:

i) el trabajo se sigue distribuyendo, como antes, entre los dos sectores ($L_a = 400$); y que
ii) los precios de los bienes no varían a corto plazo.

Con estos elementos es posible obtener, para el período 2, los valores de las variables que se sintetizan a continuación:

Período	VARIABLES Y/O DATOS									
	L_a	P_a	p_a	p_i	$\overline{w}$	W	r	S_a	B_a	R
1	400	200	4	10	0.2 unidades de P_a	0.8	0.25	320	20	400
2	400	200	4	10	0.2 unidades de P_a; 0.01261 unidades de P_i	0.9261	0.08	370.44	29.56	400

La obtención de dichos valores deriva de las siguientes consideraciones:

a) Las variables $L_a = 400$, $P_a = 200$, $p_a = 4$, $p_i = 10$ provienen directamente de los supuestos relativos al período 2 antes anotados.

b) La tasa nominal de salario en la agricultura, será:

$$W = \frac{F + \Delta F}{L_a} = \frac{370.44}{400} = 0.9261$$

Cabe observar que este fondo de salarios de $ 370.44 es el empleado por los empresarios agrícolas. Es, pues, sólo una parte de la demanda total de trabajo, la que se vincula con sólo una parte de la oferta de trabajo, aquella que es absorbida por la agricultura ($L_a = 400$). Admitir que $W = 0.9261$ unidades monetarias es el salario nominal de toda la economía, implica que los empresarios industriales también aumentaron su demanda de trabajo, y en una proporción tal que están pagando exactamente el salario nominal de 0.9261. Ello explica, a su vez, que el trabajo se siga distribuyendo como antes entre los dos sectores: tal distribución se concibe como un resultado de la competencia entre todas las empresas, industriales y agrícolas, en el mercado de trabajo.

c) Admítase como elemento del razonamiento, que cada trabajador destina 0.8 unidades monetarias a la compra de bienes agrícolas y 0.1261 unidades monetarias a la compra de bienes industriales. De los primeros adquirirá $\frac{0.8}{4} = 0.2$ unidades, y de los segundos, $\frac{0.9261 - 0.8}{10} = \frac{0.1261}{0} = 0.01261$ unidades. Si así fuese, el salario en términos reales habrá aumentado en relación al período anterior cuando cada trabajador sólo pudo disponer de 0.2 unidades de bienes agrícolas para su consumo.

Por otro lado, admitiendo tal hipótesis, se puede comprender qué hay por detrás del supuesto de la invariabilidad de los precios de los bienes en el período 2. Los trabajadores, cuando compran bienes industriales, sustituyen a los anteriores demandantes de estos bienes. La demanda agregada por productos industriales y agrícolas en el período 2 no ha variado, razón por la cual tampoco han variado los precios relativos. Dichos precios, que en un primer momento simplemente se habían supuesto constantes, aparecen ahora como los precios de equilibrio a corto plazo del nuevo período. Para simplificar, por lo tanto, se admite que el salario monetario tuvo el poder adquisitivo antes indicado; y esto permite explicar la constancia de los precios de ambos bienes.

d) Conocidos la tasa nominal de salario, el precio del bien industrial, y el carácter lineal de la función de producción de este sector, es posible calcular la tasa de beneficio que se obtendrá en este sector durante el período 2, por un procedimiento análogo al seguido para calcularla en el período 1.

El beneficio por unidad habrá sido: $pi - 10 \cdot W = 10 - 0.9261 \times$

$\times$ 10 = 0.739; el capital por unidad: 10 · W = 0.9261 $\times$ 10 = 9.261; y la tasa de beneficio: $r = \frac{0.739}{9.261} = 0.8$. Suponiendo que la competencia aún a corto plazo, iguala esta tasa en todas las actividades y empresas, $r = 0.08$ habrá sido también el porcentaje de ganancias obtenido en la economía durante el período 2.

e) El monto de salarios pagado por la agricultura ($S_a = 370.44$) se conoce en virtud del supuesto que se refiere a la inversión realizada por los empresarios agrícolas y, finalmente, el monto de los beneficios obtenidos en la agricultura ($B_a = 29.56$) y de la renta de la tierra ($R = 400$) se obtienen por procedimientos análogos a los utilizados para su cálculo en el período 1.

Los valores que adquieren las variables en el período 2 caracterizan, en conjunto, una situación de equilibrio a corto plazo. Se entiende que dicha situación es de equilibrio porque los mercados se han ajustado, aun dentro del período. Por otro lado, el equilibrio se considera a corto plazo porque hay fuerzas inherentes al sistema económico que suscitarán una tendencia al cambio. Se observa, en primer lugar, que el producto real no cambió; no pudo cambiar porque capital y trabajo se combinan en proporciones fijas, y la mano de obra disponible es la misma en ambos períodos. En segundo lugar, se observa que el ingreso real de los terratenientes no varió de un período al otro, mientras que el de los trabajadores aumentó y el de los empresarios se redujo. Ello sólo constituye una razón para aguardar cambios en el período inmediatamente posterior. Sin embargo, hay razones que justifican esta tendencia al cambio, mucho más próximas al espíritu ricardiano: una, la brusca caída de la tasa de beneficio; y la otra, la elevación de la tasa de salario por sobre el nivel de subsistencia.

La modificación de las variables económicas dependerá de la influencia que la nueva tasa de beneficio tenga sobre la inversión, así como de la influencia que la nueva tasa de salario tenga sobre la oferta de mano de obra.

Para facilitar el análisis, supóngase que la nueva tasa de beneficio no estimula nuevas inversiones durante una serie de períodos, pero tampoco una desinversión; asimismo, que el mayor poder adquisitivo de los asalariados no influye en forma inmediata sobre la población. Pasarán, pues, una serie de períodos durante los cuales las variables relevantes de la economía adquieran el mismo valor que en el período 2.

Supóngase además que al cabo de cierto lapso la tasa de salario, que está sobre el nivel de subsistencia, actúa sobre la tasa de mortalidad, de esta manera aumenta la población y la oferta de trabajo. Mas para evitar el examen de un complicado proceso de ajuste a través de varios períodos, supóngase que el aumento de la fuerza de trabajo es exactamente el necesario para que la economía alcance un nuevo estado estacionario. Por hipótesis, esto debe reflejarse en un aumento del empleo en la agricultura, que utiliza ahora 441 unidades de trabajo.

En el período final (*f*), las variables adquirirán los siguientes valores:

Período	VARIABLES Y/O DATOS									
	L_a	P_a	p_a	p_i	$\overline{w}$	W	r	S_a	B_a	R
1	400	200	4	10	0.2 unidades de P_a	0.8	0.25	320	80	400
2	400	200	4	10	0.2 unidades de P_a; 0.01261 unidades de P_i	0.9261	0.08	370.44	29.56	400
.....										
.....										
f	441	210	4.2	10	0.2 unidades de P_a	0.84	0.19	370.44	70.56	441

a) Dado el empleo en la agricultura registrado en el período f ($L_a = 441$), la producción de dicho sector será durante este período de 210 unidades ($P_a = 210$).

b) En el nuevo estado estacionario, los precios estarán en su nivel "normal"; como en la industria no han variado los requerimientos de trabajo por unidad de producto, el precio respectivo se conservará al nivel anterior ($p_i = 10$); en la agricultura, dados rendimientos decrecientes, se requerirá más trabajo en la producción de la unidad marginal, razón por la cual el precio respectivo se elevará a $p_a = 4.2$, es decir,

$$\left[\frac{\delta P_a}{\delta L_a} = \frac{10 \times 0.5}{L_a^{0.5}} = \frac{5}{21} \therefore \frac{\delta L_a}{\delta P_a} = \frac{21}{5} = 4.2\right]$$

c) El fondo de salarios no se ha alterado desde el período 2. En la agricultura, la tasa nominal de salarios estará dada por el cociente entre el fondo de salarios utilizado en dicho sector y el empleo del mismo:

$$W = \frac{370.44}{441} = 0.84$$

La tasa real de salario se obtendrá dividiendo esta tasa nominal por el promedio ponderado de los precios de los bienes que los trabajadores adquieren. Como se supone que la economía vuelve al estado estacionario en el período f, y que el salario de subsistencia no ha cambiado, los *wage goods* serán en dicho período solamente bienes agrícolas. Se tiene por lo tanto, que $\overline{w} = \frac{W}{P_a} = \frac{0.84}{4.2} = 0.2$. Se advierte entonces que los valores de W y p_a son compatibles con el valor que $\overline{w}$ (= 0.2 unidades de P_a) debe adquirir en un estado estacionario.

d) La tasa de beneficio puede calcularse por el procedimiento ya utilizado: en la industria, el ingreso por unidad producida será

de $10 - 8.4 = 1.6$ unidades monetarias. Admitido el supuesto que sólo se opera con capital circulante, el que gira una vez por período, el capital unitario requerido será de $0.84 \times 10 = 8.4$. La tasa de beneficio que, dada la linealidad de la función de producción, prevalecerá en la industria, y que, dada su igualación por la competencia, prevalecerá en toda la economía, será, pues, de $r = \frac{1.6}{8.4} = 0.19$.

e) Conocida r, será fácil calcular el monto global de los beneficios obtenidos en la agricultura. En este sector:

$$r = \frac{B}{K_a} \therefore B_a = r \cdot K_a = 0.19 \times 370.44 = 70.56$$

f) Finalmente, la renta de la tierra se obtiene por medio de la ecuación de balance:

$$R = P_a \cdot p_a - S_a - B_a = 210 \times 4.2 - 370.44 - 70.56 \therefore \underline{R = 441:}$$

El cuadro incluido en la p. 131 contiene los valores que han tomado las variables a lo largo de f períodos. En particular, sus valores en el período f caracterizan una nueva situación estacionaria, para la cual son válidos los mismos comentarios hechos a propósito del período 1. Lo importante ahora no es volver sobre una descripción de las características del estado estacionario, sino comprender por qué la economía tiende inevitablemente hacia tal estado, esto es, comprender el mecanismo económico a largo plazo. Para ello sólo son relevantes los períodos 1 y f; los períodos intermedios caracterizan una forma de ajuste a través del tiempo muy simplificada y que se podría alterar sin que varíe por eso lo esencial del análisis.

Comparando los valores de las variables en los períodos 1 y f, se observa en primer lugar que la tasa de beneficio disminuyó (de un 25 % a un 10 %). Al final del período 1, como se suponía, las preferencias se alteraron autónomamente, de tal forma que con una tasa de beneficio del 25 % se deseó ahorrar e invertir. Pero, también por hipótesis, estas preferencias son tales que a una tasa del 19 por ciento la acumulación ya no es deseada, por consiguiente cesa, cesando así el crecimiento. Este fenómeno, generalizado, explica por qué el estado estacionario es inevitable.

Ahora bien, ¿qué hace que a largo plazo la tasa de beneficio disminuya inevitablemente? La comparación entre los períodos 1 y f puede servirnos para obtener una explicación satisfactoria. En el primer período un empresario determinado paga salarios que, en términos reales, son de 0.2 unidades del bien agrícola. En el último período, los salarios que paga no han cambiado en términos reales —si se emplea la expresión "salario real" en su acepción moderna, esto es, como cantidad física de bienes. Pero la misma cantidad de bienes implica en el período f más trabajo que en el período 1; su significación real —real en el sentido ricardino—, vale decir, entendida como valor o trabajo incorporado, es ahora mayor que antes. En otras palabras, el trabajo es más caro en el período f, puesto que cuesta más trabajo producir los bienes que

componen la canasta del asalariado, los bienes agrícolas. Esta alza en los salarios (en su valor) es la que está por detrás de la caída en la tasa de beneficio.

Pero ¿cómo se manifiesta concretamente esta alza en los salarios? ¿Cómo determina la caída en la tasa de beneficio? Ella se expresa a través del cambio de los precios relativos. En efecto, en el período 1 los precios relativos eran $\frac{p_i}{p_a} = \frac{10}{4.2}$, o sea, que con una unidad de bienes industriales se compraban en dicho período 2.5 unidades de bienes agrícolas; mientras en el período f ellos son $\frac{p_i}{p_a} = \frac{10}{4.2}$, o sea, que la misma unidad de P_i se cambia ahora por 2.38 unidades de P_a. El efecto de este encarecimiento relativo de los bienes agrícolas sobre la tasa de beneficio se puede advertir a través de la expresión: $r = \frac{p_i - b \cdot \overline{w}\, p_a}{b \cdot \overline{w}\, p_a}$ que generaliza la forma de calcular dicha tasa, ya utilizada varias veces. En ella, p_i es el ingreso por unidad de producción industrial: $b \cdot \overline{w} \cdot p^a$ es el gasto por unidad de P_i, puesto que b es el requerimiento técnico unitario de trabajo y que $\overline{w} \cdot p_a$ es el salario nominal; si se supone que sólo se emplea capital circulante y que éste gira una vez por período, $b \cdot \overline{w} \cdot p_a$ es, simultáneamente, el capital por unidad. Puesto que el numerador representa el beneficio unitario, el cociente será, pues, la tasa de beneficio.

Si entre dos situaciones de equilibrio a largo plazo no hubo cambios en las técnicas productivas ni en el *quantum* físico del salario de subsistencia, p_i y $\overline{w}$ permanecerán constantes. Un incremento de p_a significará, pues, una caída de la tasa de beneficio, ya que p_a está precedido de signo negativo en el numerador y de signo positivo en el dominador de la expresión anterior.

Esto es exactamente lo que se verifica al comparar los períodos 1 y f:

$$r1 = \frac{10 - 10 \cdot 0.2 \cdot 4}{10 \cdot 0.2 \cdot 4} = \frac{10 - 8}{8} = \frac{2}{8} = 0.25$$

$$rf = \frac{10 - 10 \cdot 0.2 \cdot 4.2}{10 \cdot 0.2 \cdot 4.2} = \frac{10 - 8.4}{8.4} = \frac{1.6}{8.4} = 0.19$$

Se ve así que la tasa de beneficio disminuye por una reducción del numerador y un aumento del denominador. La primera traduce el encarecimiento de los gastos corrientes, del contenido en trabajo de dichos gastos; el segundo traduce un aumento de los requirimientos de capital, del valor del capital circulante que se necesita mantener como existencia por unidad de producto.

Desde el punto de vista analítico, el centro de la concepción de Ricardo es su teoría de la distribución; más precisamente, su procedimiento consiste en explicar la evolución a largo plazo del sistema económico como un corolario de la teoría de la distribución.[60] Entonces se hace necesario comprobar, fundados en el análisis que antecede, qué cambios se verifican en la distribución del ingre-

[60] D. Ricardo, *op. cit.*, preámbulo.

so a través del tiempo y cómo estos cambios reflejan las características y tendencias del sistema económico a que acabamos de hacer referencia.

La distribución del ingreso puede ser examinada: *i)* desde el punto de vista de la relación de los ingresos ganados por cada factor productivo, entre sí o con el ingreso total; y *ii)* desde el punto de vista de la evolución del monto absoluto de cada tipo de ingreso.

i) Desde el primer punto de vista, la teoría de Ricardo hace referencia únicamente a la relación entre beneficios y salarios. La ley establece que dicha relación disminuirá con el proceso de crecimiento, lo que sólo es otra forma de considerar la tendencia del sistema económico hacia el estado estacionario. Ello se observa claramente en nuestro ejemplo simplificado pues, como se muestra a continuación, en el mismo la tasa de beneficio representa simultáneamente la relación beneficios/salarios.

En efecto, como se observa en la expresión incluida en la página 131 para la tasa de beneficio (r), dicha tasa se define como beneficio por unidad producida (numerador) sobre capital por unidad producida (denominador); pero este último es, dados nuestros supuestos, idéntico a la masa de salarios que debe pagarse por unidad producida. La expresión mencionada representa entonces la relación beneficio por unidad producida/salario por unidad producida, como en la industria hay coeficientes técnicos fijos, representa también la relación beneficios del sector industrial/salarios del sector industrial. ¿Representará igualmente la relación beneficios/salarios de toda la economía? Para ello es condición necesaria y suficiente que la relación beneficios/salarios de la agricultura sea idéntica a la del sector industrial. Se observa desde luego que esta igualdad se cumple, puesto que en cualquiera de los períodos registrados en el cuadro de la página 128 $\frac{B^a}{S^a} = r$. Lo importante, sin embargo, es percibir qué fenómeno económico está detrás de este hecho.

En el período 1, la producción (y venta) de la unidad marginal del bien agrícola, es decir, la producción de la unidad número 200, genera un ingreso de 4 (puesto que $p = 4$) e implica un gasto de $\frac{\delta L_a}{\delta P_a^{200}}$. $W = 4.0.8 = 3.2$ por concepto de salarios. El capital requerido para producir esta unidad marginal es también de 3.2. Se comprueba, pues, que al producir la unidad marginal del bien agrícola, se obtiene un "excedente" de $4 - 3.2 = 0.8$; "excedente" que relacionado al capital requerido en la producción de esa unidad, se obtiene una tasa de $r^{200} = 0.8/3.2 = 0.25$.

En síntesis, se tiene que:

$$r^{200} = \frac{p_a - \frac{\delta L_a}{\delta P_a^{200}} \cdot W}{\frac{\delta L_a}{\delta P_a^{200}} \cdot W} = \frac{4 - 3.2}{3.2} = 0.25$$

Expresado de otro modo, al invertir (en salarios) para producir la unidad marginal del bien agrícola, se obtiene una tasa de beneficio que es exactamente la tasa de equilibrio de la economía.

Pero el "excedente" que se obtiene en la producción (y venta) de cualquiera de las unidades intramarginales del bien agrícola, es mayor que el que se obtiene en la producción de la unidad marginal. Así, en la producción de la unidad número 100 se obtiene:

$$p_a - \frac{\delta L_a}{\delta P_a^{100}} \cdot W = 4 - 2 \cdot 0.8 = 2.4$$

excedente tres veces mayor que el obtenido al producir la unidad número 200.

Ello no significa, sin embargo, que en algunas empresas agrícolas se logre una tasa de beneficio superior a 0.25; la competencia se encarga de igualar dicha tasa en todas las actividades y empresas. En este caso, se compite por el uso de las tierras transfiriendo a sus propietarios una parte del excedente, a título de renta. Se entiende entonces, con más precisión, por qué la renta de la tierra se define como el pago hecho a los terratenientes que iguala la tasa de beneficio de todos los empresarios.

Si se llama R^{100} a la renta generada en la producción de la unidad número 100 del bien agrícola, se tendrá la expresión:

$$r^{100} = \frac{p_a - \frac{\delta L_a}{\delta P_a^{100}} \cdot W - R^{100}}{\frac{\delta L_a}{\delta P_a^{100}} \cdot W}$$

o, expresado en valores,

$$r^{100} = \frac{4 - 1.6 - 2}{1.6} = 0.25$$

Compárense ahora las expresiones para r^{200} y para r^{100}. En ambos casos el numerador representa el beneficio por unidad, y el denominador, el salario por unidad. Para todas las unidades producidas la relación tiene el mismo valor y, en consecuencia, ése será el valor de la relación beneficios del sector agrícola/salarios del sector agrícola. Relación que, a su vez, predomina en el sector industrial y, por lo tanto, en toda la economía.

La sola observación de los valores que adquiere r en los períodos l y f, muestra que la relación beneficios/salarios tiende a disminuir, lo que no es sino otra forma de considerar la tendencia de la economía al estado estacionario, enfocando esta vez dicha tendencia desde el punto de vista de la distribución (relativa) del ingreso.

ii) En cuanto a la evolución del monto absoluto de cada tipo de ingreso, de la teoría de Ricardo se deduce que en un proceso de crecimiento la masa de salarios y el monto de las rentas de la tierra tenderán a crecer; de esta teoría no se desprende, sin embargo, ningún comportamiento forzoso para el monto de los beneficios.

A este respecto, obsérvese en primer lugar qué sucede con los salarios, según el ejemplo inserto en el cuadro de la página 164. Éstos han aumentado de 320

unidades monetarias en el período *l*, a 370.44 unidades monetarias en el período *f*. Esto revela una tendencia de carácter general: la masa de salarios aumenta necesariamente con el crecimiento del producto, puesto que dicho crecimiento implica también necesariamente el uso de más mano de obra y el pago de mayores salarios (en valor).

Con referencia al monto absoluto de las rentas de la tierra, éste también aumenta en el ejemplo antes citado (de 400 a 441 unidades monetarias), aumento que a su vez refleja una tendencia de carácter general. Al crecer el producto, deberán utilizarse tierras menos productivas (o las mismas tierras más intensivamente), pasando a generarse rentas *en adición* a las que ya se venían generando.

El monto global de los beneficios disminuye en nuestro ejemplo, de 80 unidades monetarias en el período *l*, a 70.56 unidades en el período *f;* sin embargo, en este caso, tal comportamiento no deriva de la lógica del conjunto de teorías parciales que hemos examinado. En el contexto de estas teorías, se puede concebir indistintamente que, ante un crecimiento del producto, el monto de los beneficios experimente una reducción, un aumento o permanezca constante.

Al considerar la teoría de la acumulación, se afirmó que ésta depende de la tasa de beneficio y del ingreso neto. Según se ha visto, la tendencia decreciente de la tasa de beneficio justifica por sí sola la tendencia de la economía hacia el estado estacionario. Cabe preguntar, sin embargo, cómo puede esperarse que evolucione el ingreso neto a medida que crece el producto, y cuál pueda ser la influencia de esta evolución sobre el proceso de acumulación.

El ingreso neto se define: $Y_n = P - \overline{w}L$.

Considerando simultáneamente con esta expresión la ecuación de balance $P = R + B + \overline{w}L$,[61] se desprende que $Y_n = R + B$.

Se sabe que el monto absoluto de las rentas de la tierra (R) tenderá a crecer con el incremento del producto. Pero como no se puede predecir el comportamiento de los beneficios (B), tampoco se puede decir *a priori* qué influencia tendrá el ingreso neto sobre el proceso de acumulación.

De lo anterior no debe inferirse, sin embargo, que la distribución del ingreso entre los distintos grupos sociales carezca de significación desde el punto de vista del proceso de crecimiento. Ricardo admite que la clase empresarial es la que, esencialmente, realiza el esfuerzo de ahorro, mientras que la clase perceptora de las rentas de la tierra gasta sus ingresos en consumo suntuario. El aumento de estas rentas, que se produce necesariamente como consecuencia del proceso de crecimiento, se logra a expensas del aumento de los ingresos de los demás grupos sociales, y en especial del grupo empresarial. Queda claro entonces que esta manera de considerar la evolución del monto absoluto de cada tipo de ingreso justifica la adopción de determinada política tributaria,[62] tendiente a gravar las rentas y el consumo de bienes suntuarios.

[61] Válida para un estado estacionario como el correspondiente a las situaciones 1 y *f*, pues para determinar la masa de salarios se está utilizando el salario de subsistencia, $\overline{w}$.

[62] Sobre este tema, véase el documento relativo al pensamiento clásico.

iii] *Dos calificaciones al análisis que antecede*

El mecanismo económico a largo plazo ha sido descrito sobre la base de un ejemplo hipotético referido a una economía sumamente sencilla. En particular, esta simplificación ha sido muy notable si se la refiere al proceso de acumulación, al crecimiento poblacional y al progreso técnico.

En cuanto al proceso de acumulación hubo que admitir, para simplificar el análisis, que en el período 2 se realizó una inversión, y que ninguna nueva inversión volvió a realizarse. Simultáneamente se supuso que la población y la fuerza de trabajo se mantuvieron durante este tiempo al mismo nivel que estaban en el período 1, cambiando por primera (y única) vez en el período f, pero lo suficiente para que ningún nuevo cambio tuviese lugar en la economía. Se supuso, además, la ausencia de progreso técnico.

Se observa, pues, la necesidad de levantar estos supuestos para verificar si la economía simplificada de nuestro ejemplo mantiene, al proceder así, su carácter de "economía ricardiana".

Conservando por ahora el supuesto de tecnología constante, realicemos entonces una primera calificación del análisis que antecede. El punto de partida de dicho análisis fue suponer que un estímulo exógeno produce efectos sobre la inversión. La nueva inversión a su vez produce —a través del alza de los salarios— una disminución en la tasa de beneficio suficiente para desalentar cualquier inversión adicional durante el lapso que dura el ajuste de la economía (períodos 2 a $f - 1$). Dicha inversión no puede, sin embargo, tener como resultado un aumento del nivel del producto, pues en la economía no hay mano de obra adicional que pueda ser empleada.

En el período f la población y la fuerza de trabajo aumentan; ello permite que la inversión realizada al inicio del período 2 surta efecto sobre el producto, a la par que hace que la tasa de salario retorne a su nivel normal. En la nueva situación del período f, la tasa de beneficio sigue siendo insuficiente para estimular la inversión; como la tasa de salario está al nivel de subsistencia, se concluye que no hay estímulos endógenos al cambio: la economía alcanzó un estado estacionario.

De nuestro ejemplo se deriva, pues, una trayectoria de la economía según la cual la tasa de crecimiento del producto es cero entre los períodos 1 y $(f - 1)$, tiene un valor positivo y arbitrario entre los períodos $(f - 1)$ y f, y vuelve a valer cero del período f en adelante.

Desde luego que la economía, tal como la entiende Ricardo, no funciona de manera tan radicalmente simplificada; también es cierto que su forma de crecimiento no obedece al tipo preciso que se acaba de describir. El análisis incluido en el ítem 6 más bien está destinado a sugerir que la acumulación es continua siempre que la tasa de beneficio sea mayor que cero (o mayor que su nivel mínimo), y que la población y la fuerza de trabajo aumenten toda vez que la tasa de salario esté sobre el nivel de subsistencia. Sin embargo, esta consideración más realista de las fuerzas que tienden a impulsar y a frenar el crecimiento no altera, esencialmente, las características del modelo ricardiano en lo que respecta a la forma de este crecimiento. En esencia, "el progreso normal de la economía hacia el estado estacionario está marcado por períodos tran-

sitorios de equilibrio, durante los cuales los salarios se mantienen en el nivel de subsistencia y la población permanece constante". Empero, puesto que durante estos períodos el "ingreso neto" de la economía es positivo y la tasa de rendimiento de la inversión es mayor que $\bar{r}$, estos equilibrios temporales no pueden persistir. Se realizan nuevas inversiones, lo que aumenta la demanda de mano de obra, haciendo a su vez que los salarios se eleven por encima del nivel de subsistencia. Como resultado, la población aumenta. Entretanto, el aumento temporal en los salarios disminuye la tasa de utilidades. Esto conduce a una menor tasa de acumulación de capital.

"Cuando la oferta de mano de obra iguala a la demanda, se obtiene una nueva situación de equilibrio. Los salarios vuelven a descender hasta el nivel de subsistencia; esto aumenta la tasa de utilidades por encima de r. En consecuencia, se produce un nuevo estímulo para la acumulación de capital, y se inicia un proceso semejante al antes descrito." [63]

Es necesario destacar que, desde un punto de vista analítico, lo verdaderamente esencial en el pensamiento de Ricardo es su concepción de un conjunto de teorías parciales coherentes entre sí y capaces de explicar el mecanismo que conduce a la economía hacia el estado estacionario. Cabe preguntarse, sin embargo, si levantando el supuesto de la ausencia de progreso técnico tal mecanismo deja de operar, lo que nos lleva a una segunda calificación del análisis que antecede.

A este respecto Ricardo reconoce que la marcha de la economía hacia el estado estacionario puede verse contrarrestada "...a intervalos repetidos por las mejoras en la maquinaria empleada para la producción de los artículos necesarios, así como por los descubrimientos científicos registrados en el sector agrícola, ..." [64] El progreso técnico, sobre todo el de la agricultura, puede paralizar el efecto de la ley de rendimientos decrecientes, contrarrestar su incidencia sobre los salarios y, por este mecanismo, sobre la tasa de beneficio, concibiéndose períodos de continuo crecimiento del producto.

Al instrumental analítico se agrega en este punto una ley empírica. En el período clásico, y más especialmente en la obra de Ricardo, no se concibe un progreso técnico sostenido capaz de servir de base de sustentación a un crecimiento continuo de la economía. En especial en lo que se refiere a la agricultura, se admite que el progreso técnico en este sector "está también sujeto a rendimientos decrecientes",[65] que su paralización conducirá a la larga al estado estacionario.

Ésta es la concepción de Ricardo respecto del crecimiento económico, enfocada desde un punto de vista esencialmente analítico. El encuadre histórico de esta concepción, su trasfondo ideológico y sus implicaciones de política económica son temas de otro trabajo.

[63] I. Adelman, *op. cit.*, pp. 55-56.
[64] D. Ricardo, *op cit.*, p. 92.
[65] I. Adelman, *op. cit.*, p. 45.

CAPÍTULO III

EL PENSAMIENTO MARXISTA

1. EL PENSAMIENTO DE MARX

a] *Campos que abarca el pensamiento marxista*

Difícil resulta expresar en pocas páginas el amplio espectro de ideas que abarca el pensamiento marxista. A grandes rasgos podría afirmarse que las contribuciones de Marx están presentes principalmente en tres campos: la filosofía, a través del materialismo dialéctico; las ciencias sociales, mediante el materialismo histórico, y finalmente, el análisis específico del sistema capitalista.

En el campo de la filosofía, que sólo se puede esbozar aquí someramente, su contribución significa el planteamiento de una nueva concepción del mundo, el materialismo dialéctico, que es el punto de partida de la evolución del pensamiento de Marx y puede ser considerada como la unión de la dialéctica, como método de análisis, y del materialismo, como concepción de la realidad. La condición de discípulo de Hegel del joven Marx es bien conocida, y de ahí deriva su posición inicialmente idealista, que tuvo un vuelco definitivo luego de su crítica al carácter idealista de la dialéctica hegeliana, crítica basada sobre el análisis materialista de la filosofía de Feuerbach; y se expresa en sus obras *Contribución a la crítica de la filosofía del derecho de Hegel* y *La cuestión judía*, publicadas en 1844. La nueva concepción que se va formando durante los años posteriores de la misma década se expresa en varias obras adicionales, de entre las cuales pueden destacarse: *Manuscritos económicos y filosóficos* (1844), *La Sagrada Familia* (1845) y *La ideología alemana* (1845-46), escritas en colaboración con Engels; las tesis sobre Feuerbach (1845) y el importante libro *La miseria de la filosofía* (1847). Los puntos fundamentales abordados en todas estas obras son los siguientes: la teoría materialista del conocimiento; el concepto de *praxis*; la concepción del hombre como ser social y no individual, y finalmente la concepción de la sociedad como proceso histórico de la *praxis*. Todos estos puntos están estrechamente relacionados entre ellos, de modo que no es posible examinarlos y juzgarlos por separado.

La concepción del mundo implícita en la filosofía del materialismo dialéctico alcanza una formulación más precisa en el materialismo histórico, o concepción materialista de la historia, o sociología marxista; esta teoría aparece formulada por primera vez en forma sistemática en *La contribución a la crítica de la economía política* (1859). Como se observará más adelante en el parágrafo *c*), se trata de lograr una explicación del desenvolvimiento de la historia humana aplicando un método determinado y estudiando la realidad histórica.

El materialismo histórico puede ser considerado como la visión o el marco conceptual, que posteriormente permitirá a Marx realizar su análisis del siste-

ma capitalista. Este análisis se fue gestando a través de una serie de publicaciones parciales, que culminan con su obra principal, *El capital*, cuyo primer tomo aparece en 1867, y los dos últimos, publicados por Engels en 1885 y 1894 respectivamente, después de la muerte de Marx en 1883.

En *El capital* se encuentra un análisis más completo de la forma de funcionamiento del sistema capitalista, tema que se examina con mayor profundidad en el acápite III-B: "Un modelo marxista de crecimiento económico". Para ello Marx crea nuevos conceptos tales como capital constante, composición orgánica del capital, plusvalía, etc., totalmente distintos de los utilizados en obras anteriores, como alienación, *praxis*, determinismo, voluntarismo, etc. Esto no significa que haya modificado su concepción del mundo sino que, cuando trabaja en distintos niveles de abstracción o de concreción, necesita nuevos conceptos, que a su vez tienen su propia ley de desarrollo. Así, por ejemplo, el marco general ofrecido por el materialismo histórico está basado sobre conceptos que poseen un elevado nivel de abstracción (modo de producción, relaciones de producción, superestructura, etc.); en cambio para analizar un sistema real, existente en un momento determinado de la historia, se necesitan otros conceptos adecuados para captar la especificidad de ese momento histórico singular (cuota de ganancia, tasa de plusvalía, capital variable, etc.); esto explica la diferencia entre los conceptos utilizados, que no responden, como erróneamente se ha dicho alguna vez, a dos diferentes concepciones del mundo.

b] *Método*

Para el examen del pensamiento marxista importa hacer referencia implícita al problema del método, puesto que constituye una de sus principales contribuciones al desarrollo de las ciencias sociales. Por otra parte, el método utilizado por Marx es diametralmente opuesto al de la mayoría de las corrientes de pensamiento de la economía política; se tendrá oportunidad de apreciar tal diferencia cuando se realice el análisis del método marxista y luego se confronte con el enfoque de otras corrientes.

El método utilizado por Marx será descrito partiendo, esencialmente, de su obra cumbre, *El capital.*

En forma simplificada y descriptiva, y para lograr una primera aproximación, se podría sostener que el método empleado por el pensamiento marxista es crítico, histórico, dialéctico y totalizante.

Es *crítico* en un sentido muy específico; parte del análisis crítico del conocimiento existente a la luz de una realidad histórica concreta, pero al mismo tiempo admite los aportes de dicho conocimiento al desarrollo del pensamiento y de los nuevos conceptos. No se trata de elaborar una teoría en forma abstracta alejada de las que existen para explicar ciertos aspectos de la realidad y, en función de esa nueva teoría, criticar las existentes; antes bien, se parte del conocimiento existente, se lo critica a la luz de la realidad que ese conocimiento trata de explicar, y durante este mismo proceso crítico se va estructurando el nuevo pensamiento.

Desde este punto de vista, se puede señalar una diferencia importante entre el mecanismo crítico que se sigue de la economía clásica y del pensa-

miento marxista. Como ya se tuvo oportunidad de apreciar, la economía clásica forma su cuerpo de teoría a partir de un método esencialmente deductivo y abstracto y admitiendo supuestos *a priori* en punto a comportamiento. Una vez elaborada la teoría, con su coherencia lógica, se critica el pensamiento mercantilista a partir de sus mismos supuestos, o sea, que la crítica parte de una teoría previamente formulada y no de una teoría que se va perfilando a través de las críticas a los errores y limitaciones que pudiera contener el mercantilismo.

En cambio, el pensamiento marxista parte de una crítica de la economía clásica a la luz de la realidad de la época; toma algunos de sus conceptos, los somete al tamiz de la crítica, trata de desentrañar sus incoherencias, inadecuaciones, errores, y finalmente selecciona los conceptos que puedan servirle para formular un nuevo pensamiento. Por ejemplo, en el análisis del valor que realiza Marx es evidente la influencia del pensamiento ricardiano sobre el valor de uso y de cambio; su crítica a las concepciones de Ricardo le permite precisar las interrelaciones entre valor de uso, valor de cambio y valor, y por tanto mostrar cómo el valor de cambio no puede poner en evidencia las múltiples relaciones sociales que se establecen como consecuencia de la producción e intercambio de mercancías. En este sentido, se puede observar que muchos de los conceptos económicos que aparecen en *El capital* fueron tomados de la economía clásica inglesa, pero con un contenido generalmente distinto y formando parte de un conjunto de ideas más orgánicas sobre el cambio social.

La característica *histórica* de este método también presenta algunas singularidades, pues no sólo se trata de un análisis histórico de tipo descriptivo; en realidad, el elemento histórico dentro del método marxista cumple un papel fundamental, ya que permite desentrañar los elementos esenciales del análisis de un proceso. Para tener un criterio más claro de qué significa esto, conviene señalar que el método marxista tiene relaciones muy estrechas con lo que podría denominarse método histórico-estructural, puesto que, como éste, descansa también sobre los conceptos de sistema, estructura y proceso.

Aunque no corresponde examinar aquí estos conceptos, sucintamente podría sostenerse que un sistema está constituido por un conjunto de estructuras, las cuales están vinculadas entre sí por leyes o reglas, que ponen en evidencia las interrelaciones existentes entre dichas estructuras. El análisis histórico, por consiguiente, debe explicar e indicar cuáles son los elementos fundamentales o esenciales de una estructura, así como también señalar cuáles son las estructuras esenciales o fundamentales de un sistema. Esto se debe al hecho que los elementos integrantes de una estructura tienen una génesis u origen, y una cierta ley de funcionamiento y evolución. Otro tanto sucede con las estructuras que conforman un sistema; éstas tienen también una génesis y una cierta ley de funcionamiento, lo que va a determinar precisamente la manera o modo de ser del sistema. Se trata, por tanto, de observar, a través del análisis histórico, en qué consiste la génesis y la evolución de los elementos que componen una estructura, y de las estructuras que integran un sistema.

Quizá un ejemplo ayude a comprender el papel que cumple dentro de esta corriente, el análisis histórico; cuando Marx analiza el proceso de cir-

culación de mercancías establece una serie de relaciones a través de las cuales puede darse el proceso de cambio. Así, puede presentarse un cambio de mercancías por mercancías, o sea la relación M-M; el proceso puede aparecer también como un intercambio de una mercancía por otra, pero mediante dinero, lo que significaría un proceso que se identifica como M-D-M; se puede presentar asimismo un proceso donde una persona, que posee una cierta cantidad de dinero, contrate materias primas y fuerza de trabajo para elaborar una mercancía que venderá luego en el mercado, quedándose nuevamente con un monto en dinero; este proceso de cambio puede traducirse como D-M-D.

Si se analizan las relaciones M-M, M-D-M, D-M-D, podría pensarse que se trata de una mera construcción lógica y formal, es decir, las distintas combinaciones que, desde un estricto punto de vista lógico, se pueden establecer entre el dinero y la mercancía, o sea, entre D y M. Pero el análisis histórico revela que la primera manifestación del proceso de cambio es el trueque; en otras palabras, la primera relación M-M no es solamente un requisito de carácter lógico formal, sino que, en realidad, es una respuesta de la historia a la génesis del proceso de cambio, que comenzó simplemente como una relación de trueque de mercancías.

A medida que se expande y diversifica el proceso de cambio, se torna necesario que una de las mercancías cumpla el papel de común denominador de valor, es decir, que cualquier bien pueda expresar su valor en unidades de dicha mercancía; ésta, a su vez, deberá tener una aceptación generalizada para poder servir como medio de pago, y pasa así a satisfacer la función de dinero. En una primera instancia dicha mercancía sirve para satisfacer necesidades de alimentación, vestuario, etc.; toma la forma, por ejemplo, de ganado, sal, pieles, etc.; pero sirve también como medio de pago, precisamente por su aceptación generalizada. De esta manera, el desarrollo del proceso de cambio exige que su forma originaria de trueque se transforme en un nuevo sistema donde un productor individual comienza con una mercancía, la intercambia por una mercancía-dinero (ganado o pieles en un primer momento, y metales preciosos más adelante) y con ella adquiere bienes en la cantidad o con la calidad que estima necesarias para satisfacer sus necesidades de consumo.

El desarrollo del proceso de cambio va acompañado del surgimiento de un grupo social —los comerciantes— que posee parte significativa del dinero de una sociedad. Con dicho dinero, el comerciante-empresario que se va formando contrata materias primas, bienes de capital y fuerza de trabajo para producir otras mercancías, con el único objeto de transformarlas después en dinero y, más precisamente, en una suma superior de dinero a la previamente invertida en el proceso de producción y circulación que expresa la secuencia D-M-D.

Este somero análisis del desarrollo histórico del proceso de cambio revela que las relaciones de cambio no son arbitrarias; por el contrario tienen una secuencia necesaria. La génesis del proceso se revela con la relación de trueque; luego aparece una mercancía que pasa a desempeñar las funciones de dinero, cuya acumulación permite en otro momento histórico producir mercancías para el mercado. Durante este proceso emergen grupos y relaciones

sociales que contribuyen a perfilar la naturaleza de las estructuras y del sistema dentro del cual se realiza el intercambio. De esta manera se advierte que las relaciones que pueden establecerse por las distintas combinaciones entre M y D en modo alguno constituyen vinculaciones de tipo formal; por otra parte, la naturaleza concreta de estas relaciones derivan del análisis histórico, que permite descubrir los grupos sociales y las estructuras más significativas del proceso de cambio.

Otro elemento importante dentro de la concepción del método marxista es su carácter *dialéctico*. La categoría principal de la dialéctica es la contradicción. Se supone que el desarrollo social se manifiesta a través de contradicciones, o más precisamente, que la realidad se desarrolla mediante contradicciones. Aquí, en la teoría de las contradicciones, la dialéctica cree descubrir la fuerza motora y la fuente de todo proceso de cambio o de todo desarrollo; en esta categoría está la clave de todos los demás principios y categorías del desarrollo dialéctico: la transformación de los cambios cuantitativos en cambios cualitativos; la interrupción de la gradualidad; los cambios a través de saltos; la negación del momento inicial del desarrollo y la negación de esta misma negación; la repetición, en un plano superior, de ciertas facetas y rasgos del estado inicial. Esta manera de concebir el desarrollo o los procesos de cambio distingue a la dialéctica de las concepciones evolucionistas corrientes y de la lógica formal.

La enumeración anterior es apenas una simple descripción de las categorías o elementos que integran la dialéctica, y con ella en modo alguno se pretende explicar su sentido, apenas se señalan algunos de sus rasgos principales. En verdad es difícil lograr una aprehensión de la dialéctica apelando al recurso de enunciar estas categorías; ello llevaría a un conocimiento formal, superficial y descriptivo de su contenido. El mismo método sugiere que la dialéctica no puede ser captada por una mera formulación de los elementos que la componen; es necesario verla en funcionamiento. Esto significa en este caso, revelar las características del método aplicándolo a algunos problemas concretos en el campo de la economía; para ello se recurrirá a un ejemplo que ilustre sobre un aspecto particular del método dialéctico: la relación entre los cambios cuantitativos y los cualitativos; expresado con otras palabras, cómo ciertos cambios cuantitativos se convierten en cualitativos cuando el proceso alcanza determinado nivel.

Al respecto puede servir de ilustración el vínculo entre la tasa de inversión y la de crecimiento del ingreso. Las fórmulas recibidas de la economía neoclásica y poskeynesiana señalan que un aumento en la tasa de inversión, si se suponen constantes los demás elementos, se traduce en una elevación de la tasa de crecimiento del ingreso; sucesivamente podrán aparecer aumentos cada vez más considerables de la inversión, los que generarán los aumentos correspondientes del ingreso. Esta relación está expresando simples cambios cuantitativos globales. Ahora bien, un análisis más profundo muestra que, por ejemplo, no puede darse un aumento rápido e ininterrumpido de la inversión industrial sin que ocurran otras alteraciones importantes en el funcionamiento del sistema económico. El aumento persistente de la producción industrial significará simultáneamente que el grupo de empresarios indus-

triales adquirirá más poder económico, el que puede transformarse luego en un mayor poder político y expresarse introduciendo una serie de cambios cualitativos en la política económica. A medida que estos grupos industriales ganan influencia presionarán en favor de modificaciones en la política comercial, cambiaria, tributaria, de gasto público, etc. Llegará un momento en que pasa a ser dominante el sector industrial emergente y entrará en contradicción con los grupos tradicionales provenientes del sector agrícola, del comercio importador, etc.; en este momento el cambio cuantitativo se transforma en cualitativo. La naturaleza de las contradicciones que se originan, las características de los cambios que se generan, los resultados que tiene este proceso, etc., no pueden ser examinados ni aprehendidos con un análisis meramente cuantitativo; estos aspectos, los más relevantes en el examen de un proceso social, son de naturaleza esencialmente cualitativa.

Otro ejemplo utilizable podría ser el de una persona que aumenta sus ingresos, en un primer momento, si los ingresos adicionales no son significativos, el carácter de sus compras no cambiará sustancialmente, aunque sí la cantidad; si el aumento del ingreso persiste, y se duplica o triplica, se modificará de modo fundamental la composición del gasto y adquirirá bienes diferentes y por otros motivos. Con el incremento del ingreso se habrá producido un cambio cuantitativo, aunque acompañado de un cambio cualitativo: adquisición de bienes y servicios distintos que satisfarán necesidades diferentes y en función de estímulos u objetivos distintos. Un aumento sustancial del ingreso de una persona probablemente signifique su incorporación a un nuevo grupo social, lo que puede también implicar una modificación de su escala de valores, de su forma de apreciar y juzgar la sociedad, etc., y esto a su vez se traducirá en un nuevo patrón de comportamiento. Un análisis que se detenga únicamente sobre los aspectos cuantitativos no estará en condiciones de señalar las peculiaridades del cambio en el comportamiento de este perceptor de ingresos. Además, y como ciertos hábitos que influyen decisivamente sobre el patrón de comportamiento son rígidos, los mayores niveles de ingreso harán que esta persona entre en contradicción con algunas de sus pautas anteriores, ya que su nueva situación existencial —vinculación con otro grupo social, aspiraciones por alcanzar diferentes formas de satisfacer necesidades, etc.—, estarán presionándolo constantemente para provocar cambios cualitativos en sus hábitos o pautas de conducta tradicionales.

Otro aspecto importante del método marxista lo constituye su carácter *totalizador*. Cuando se examinó el problema del método se aludió al significado de un método totalizador, señalándose que no sólo deben considerarse los elementos económicos para estudiar cómo funciona un sistema, sino también sus aspectos sociales y políticos y sus mutuas interrelaciones. El análisis de la totalidad culmina con el examen de las múltiples interacciones que existen entre el todo y la parte; una parte no puede ser analizada independientemente del todo dentro del cual está insertado; a su vez sólo es inteligible el todo cuando se analizan las partes que lo componen, en sus interrelaciones y en su sucesión.

Pero el método marxista es totalizante en un sentido más amplio. Cuando al tratar el método aparecieron las relaciones entre el sujeto y el objeto

del conocimiento, se observó la diferencia entre los métodos planteados por Schumpeter y por el pensamiento marxista, señalándose que en este último el sujeto pertenece al objeto, está inmerso en el objeto; se indicó al mismo tiempo que para que el sujeto pueda captar al objeto, el sujeto debe ser él mismo también una totalidad, es decir, debe considerarse a sí mismo como parte del objeto. Estas relaciones entre sujeto y objeto como totalidad no están tratadas sólo desde el punto de vista de las relaciones entre teoría y realidad, es decir, entre la teoría elaborada por el sujeto y la realidad que constituye el objeto de dicha elaboración teórica. La diferencia, dentro de la concepción marxista, consiste en que antes de analizar la relación sujeto-objeto, es decir, entre teoría y realidad, conviene examinar las interacciones entre teoría y *praxis*. No hay tal dualidad sujeto-objeto, ya que el sujeto es parte del objeto, antes bien existen interacciones entre teoría y práctica. De allí que el pensamiento marxista sostenga que el sujeto es una totalidad sólo en tanto esté al servicio de una clase que quiere cambiar el mundo, o sea, la teoría logra captar la realidad siempre y cuando sea una teoría basada sobre la práctica sociopolítica de una clase y sirva para actuar sobre esa realidad. Éste es el sentido que tiene la conocida expresión de Marx cuando discute las tesis de Feuerbach: "...Los filósofos no han hecho más que *interpretar el mundo de diferentes maneras;* ahora bien, importa transformarlo".[1] En otras palabras, el sujeto sólo puede generar conocimiento relevante cuando desea cambiar el mundo. El análisis de estas relaciones entre teoría y *praxis* escapan, desde luego, al ámbito de este trabajo; sólo se señalan para establecer las diferencias entre el método marxista y el sugerido por Schumpeter sobre las relaciones entre el sujeto y el objeto, y el tipo de totalidad que este último sugiere.

Por otra parte, el carácter totalizante del método implica el empleo de *categorías universales*. Así, por ejemplo, las relaciones entre plusvalía y capital variable, que definen la tasa de plusvalía aplicada al análisis del sistema capitalista, encuentran su equivalente en los conceptos de tiempo de trabajo excedente y tiempo de trabajo necesario, que definen la tasa de explotación, concepto aplicable a distintos sistemas sociales: esclavitud, feudalismo, capitalismo.

Las categorías de tiempo de trabajo excedente, tiempo de trabajo necesario, relaciones de producción, estado de las fuerzas productivas, etc., son categorías universales en el sentido que, aplicadas a una situación histórica singular, permiten apreciar sus características específicas; aplicadas a otra circunstancia, dichas categorías pueden brindar respuestas que ilustren sobre las diferencias entre esos momentos históricos.

La naturaleza totalizante del método marxista no admite las simplificaciones que realiza la economía convencional, que —según los seguidores de ese método— impiden comprender la naturaleza real de algunos de los fenómenos que aparecen en la vida económica y social de un sistema. Tómese, a título de ejemplo, el acto de compra de un bien, que constituye al mismo

[1] Citado por Rodolfo Mondolfo, *Marx y marxismo, estudios histórico-críticos,* trad. de M. H. Alberti, México, Fondo de Cultura Económica, 1960, p. 18.

tiempo una venta y presupone su producción. La economía convencional fundamenta la compra mediante la teoría del consumidor; este análisis enfrenta al consumidor con los bienes en el mercado, y su comportamiento permite establecer determinadas funciones de utilidad; dadas estas funciones, el ingreso y los precios relativos, el consumidor decidirá adquirir ciertas cantidades de cada bien. Por otro lado, analizando el origen de la producción, la economía convencional enfrenta al productor con un bien que demanda el mercado; el empresario analiza condiciones de costo, y dado un precio, establece la cantidad que producirá y ofrecerá.

Este análisis vincula al consumidor y al empresario, cada uno por separado, con cosas o bienes, pero oculta las relaciones sociales que se establecen como consecuencia precisamente de la producción y compraventa de dicho bien; así, por ejemplo, para producirlo el empresario contrata fuerza de trabajo, vale decir, establece una relación social entre éste y sus obreros; pero esta relación social se materializa mediante una serie de mecanismos tales como la fijación de una jornada de trabajo, salario mínimo, el otorgamiento de prestaciones sociales, obligaciones tales como pagar con regularidad, el derecho de exigir cierta calidad en el trabajo, etc. Estas relaciones tampoco son independientes de la existencia de sindicatos más o menos poderosos o de una participación del Estado que puede estar inclinado a beneficiar al empresario o al trabajador; de esta manera se observa que la contratación de fuerza de trabajo, que sólo constituye uno de los numerosos actos que es necesario realizar para producir un bien, genera una sucesión de relaciones sociales bastante complejas entre obrero y empleador, la organización sindical y el Estado, entre éste y el empresario, etcétera.

Asimismo, el empresario deberá adquirir bienes de capital y materias primas, y por el solo hecho de hacerlo, entra ya en contacto con otros empresarios. La forma que adquiera esta vinculación dependerá a su vez de las características y estructura del mercado de bienes de capital y materias primas, de las regulaciones que existan por parte del Estado para la adquisición de tales bienes, y en especial cuando éstos son importados (política cambiaria, fijación de cuotas de importación, etc.); todo esto nuevamente sugiere una amplia gama de relaciones sociales que derivan de uno de los actos necesarios para la fabricación de un bien.

Por otro lado, cuando se quiere vender ese producto, entran en contacto empresario y consumidor; ahora bien, no es indiferente que dicho consumidor tenga altos o bajos ingresos, porque los mercados están diferenciados y se producen ciertos tipos de bienes para cada uno de los grupos según sus ingresos. No son las características cualitativas del bien considerado las que inducirán al comprador a adquirirlo o sustituirlo por otro, sino fundamentalmente la distribución de ingresos, el grupo social donde está insertado, los hábitos y gustos, etc. Este patrón de demanda condicionará la estructura productiva y genera una diferenciación en la producción y en los mercados. Por lo tanto, el análisis tendrá que hacerse más totalizante como al mismo tiempo más específico; para ello será preciso superar el análisis que sólo toma en cuenta el comportamiento de un individuo aislado, cualquiera que sea su nivel de ingreso y su ubicación entre los distintos estratos de una sociedad.

La teoría convencional generalmente hace abstracción de problemas tales como la distribución del ingreso o la influencia de los factores sociopolíticos en la determinación del comportamiento económico; en cambio, en el análisis marxista esas interrelaciones aparecen explícitas, y por consiguiente, un somero examen de la adquisición de un bien deberá vincularse a las mencionadas consideraciones de carácter general. Los ejemplos presentados sólo pretendieron ilustrar las diferencias entre el carácter parcial y formal de la teoría convencional y la naturaleza totalizante y dialéctica del pensamiento marxista.

Conviene recalcar, finalmente, que el examen por separado de las características del método marxista —crítico, histórico, dialéctico y totalizante— constituye un recurso expositivo para simplificar su presentación, ya que, en rigor, cada una de esas características, en el sentido sugerido por esa corriente de pensamiento, implica necesariamente la presencia de las restantes. Esta advertencia resulta necesaria, por cuanto el método marxista es harto complejo y su captación cabal no se logra sólo con su descripción sino aplicándolo al análisis concreto.

c] *La concepción materialista de la historia*

i] *Las relaciones de producción*

En economía, el concepto de proceso se vincula principalmente a una sucesión de actos humanos que se realizan como consecuencia de la producción y distribución de bienes y servicios. Así, cuando se habla del proceso productivo de una empresa, en realidad se piensa en la sucesión de actos necesarios para obtener una cantidad definida de cierto producto; por ejemplo, arar, abonar, rastrear, sembrar, cosechar, etc., pueden concebirse como actos que integran el proceso productivo de una empresa agrícola. Pero en verdad, una sucesión de actos humanos, o para simplificar, una actividad humana, se presenta como un proceso cuando ella se repite constantemente. En el acto de producir, la *repetición* definirá de manera precisa cuál es la sucesión de actos requeridos para alcanzar el objetivo deseado. Por proceso se entiende, pues, una sucesión de actos o actividades humanas que se repite constantemente. Pero la producción es un proceso que se efectúa no sólo a nivel de la empresa sino también de la sociedad en su conjunto; esto aparecerá más claro si se lo vincula a la idea de "flujo circular" o estado estacionario, tan común en la teoría económica cuando se pretende analizar el sistema económico en su conjunto. El estado estacionario se concibe como la repetición periódica de flujos iguales de producción de cada bien. Aceptar la idea de la producción social como un proceso, no implica, sin embargo, admitir una sociedad que produce siempre los mismos flujos de bienes físicos, sino simplemente concebir que la producción social es una actividad humana que se repite en forma permanente, aun cuando esos flujos no sean exactamente iguales durante cada período.

Esta concepción de la actividad económica como un proceso de producción y de distribución permite suponer la existencia de un campo de estu-

dios específico para la ciencia económica. Con la presencia de procesos, se pueden admitir regularidades susceptibles de ser investigadas y traducidas en leyes, que describan en abstracto la operación real de dichos procesos.

Por el hecho de vivir en sociedad, los hombres se relacionan entre sí, aunque algunas de estas relaciones puedan concebirse como fortuitas, cuando ellas resultan de una actividad humana reiterada —esto es, cuando perfilan un proceso— tienden a caracterizar "tipos determinados de reacciones constantes de los hombres los unos frente a los otros";[2] tales relaciones se denominan *relaciones sociales.*

La educación, por ejemplo, considerada como un proceso, se traduce en una serie de actos que se repiten; de ellos surgen relaciones características entre profesores y alumnos, tales como la trasmisión de conocimientos, control y evaluación de los conocimientos adquiridos, etcétera.

Dentro del conjunto de las relaciones sociales se destacan las *relaciones sociales de producción,* que se establecen como consecuencia de un tipo de actividad humana específica, la actividad productiva. Por ejemplo, los obreros de una empresa se vinculan entre sí y con sus administradores y propietarios; pero la división social del trabajo hace que estas relaciones no sólo se establezcan en el ámbito de cada empresa, sino también entre individuos de diversas unidades productivas. En cualquiera de estos ámbitos, caracteriza a las relaciones de producción que "esas relaciones siempre están ligadas a las cosas",[3] o sea, a los bienes económicos, sean éstos de consumo o medios de producción (capital y materias primas). Así, las relaciones entre obreros y empresarios derivan del trabajo necesario para producir bienes o servicios, las relaciones entre terratenientes e industriales de la compraventa de insumos, etc. Según el marxismo, la forma específica que adoptan las relaciones de producción en una sociedad determinada dependerá, esencialmente, del tipo básico de vinculación que se establezca entre hombres y cosas, lo que a su vez es función del regimen de propiedad.[4]

La propiedad feudal, por ejemplo, de naturaleza muy variable según épocas y lugares, pero caracterizable en general por la repartición entre distintas personas de nuda propiedad y usufructo, determina relaciones complejas entre el señor feudal y los siervos, expresados en una serie de derechos y obligaciones recíprocas que se establecen en el acto de vasallaje: trabajar las tierras del señor feudal, cederle parte de la propia producción, prestarle ciertos servicios, etc., en reciprocidad el señor feudal se obliga a dar protección, administrar justicia, etc. En cambio, la propiedad plena que existe en el sistema capitalista determina otras obligaciones recíprocas entre propietario y obreros, como las de pagar salarios y prestar determinados servicios.

Producción y distribución integran la actividad económica; y así como la actividad productiva origina relaciones de producción, de la distributiva

2 Oskar Lange, *Moderna economia política.* Río de Janeiro, Fundo de Cultura, S. A., 1962. p. 20.

3 *Ibid.* p. 20.

4 Para facilitar la exposición se prescinde, por ahora, del hecho de que las relaciones de producción también dependen del estado de las fuerzas productivas sociales, como se explicará más adelante.

surgen las de distribución; pero con la diferencia que éstas dependen enteramente de aquéllas; o dicho con palabras de Marx: "La estructura de la distribución está enteramente determinada por la estructura de la producción. La misma distribución es un producto de la producción, no sólo en lo que respecta al objeto, ya que sólo se puede distribuir el resultado de la producción, sino también en lo que respecta a la forma, ya que la manera precisa de participar en la producción, determina las formas particulares de la distribución, esto es, la forma como el productor participará en ella." [5]

ii] *Las fuerzas productivas sociales*

Por fuerzas productivas sociales se entiende el conjunto de "los métodos técnicos de producción, los medios de producción y, en especial, los instrumentos de trabajo, la experiencia de los hombres para servirse de los medios de producción y, por último, los mismos hombres que poseen esa experiencia y esa aptitud".[6]

Traducida esta definición a la terminología empleada por la teoría económica convencional, para un cierto período histórico y para la sociedad en su conjunto, las fuerzas productivas constituyen el acervo de recursos productivos y de conocimientos técnicos, es decir, incluyen las tecnologías conocidas, el acervo de recursos naturales y de capital, así como también la disponibilidad de fuerza de trabajo, consideradas sus calificaciones.

Sin embargo, el concepto de fuerzas productivas abarca, en rigor, mucho más que la simple suma de un acervo de recursos y las diversas formas conocidas de combinarlos. Los medios de producción y el conocimiento tecnológico los crea el hombre, pero éste, al crearlos, está conformando al mismo tiempo sus aptitudes. Las fuerzas productivas son, por lo tanto, el resultado de la actividad del hombre frente a la naturaleza, es decir, de la relación que él establece con el mundo que lo rodea; pero al transformar el mundo material se opera una transformación en el hombre mismo, que lo capacita para transformar nuevamente el mundo material. En consecuencia, definir las fuerzas productivas en un momento determinado, oculta el hecho básico que ellas son un resultado de la relación del hombre con la naturaleza e igualmente oculta el carácter activo de esta relación, que asegura que las fuerzas productivas sociales estén siempre modificándose.

iii] *La adecuación necesaria entre las relaciones de producción y las fuerzas productivas: el modo de producción*

Si las relaciones de producción son las establecidas como consecuencia de la actividad productiva, siempre estarán vinculadas de alguna manera a las fuerzas productivas sociales, puesto que la actividad productiva no es otra cosa que estas fuerzas en operación o funcionamiento. En este sentido sos-

[5] C. Marx, *Crítica de la economía política*, trad. de Javier Merino, México, Ed. Eclinal, 1961, p. 222 (versión ligeramente modificada).

[6] O. Lange, *op. cit.*, p. 22.

tiene Marx: "Estas relaciones sociales que contraen los productores entre sí, las condiciones en que cambian sus actividades y toman parte en el proceso conjunto de la producción variarán, naturalmente, según el carácter de los medios de producción... Las relaciones sociales en que los individuos producen, las relaciones sociales de producción, cambian; por tanto, se transforman, al cambiar y desarrollarse los medios materiales de producción, las fuerzas productivas. Las relaciones de producción forman en su conjunto lo que se llaman las relaciones sociales, la sociedad, y concretamente una sociedad con un determinado grado de desarrollo histórico, una sociedad de carácter peculiar y distintivo".[7]

Ya se indicó que la forma que adquieren las relaciones de producción estará determinada por la naturaleza de las relaciones que se establezcan entre los hombres a través de las cosas, es decir, por el régimen de propiedad. De donde podría señalarse que el régimen de propiedad se adecuará durante cada etapa, al grado de desarrollo de las fuerzas productivas, y que a la vez servirá como principio organizativo del conjunto de las relaciones de producción. Un ejemplo sencillo quizá pueda servir para aclarar la idea que existe una adecuación entre el estado de las fuerzas productivas y el régimen de propiedad. Comenta Plejanov que, entre los indígenas de Norteamérica, la caza de bisontes estaba rigurosamente reglamentada; antes de la aparición de las armas de fuego, la posición de las flechas en el cuerpo del animal decidía a quién correspondía cada parte; la piel, por ejemplo, a aquel cuya flecha hubiera penetrado más cerca del corazón. Con el posterior empleo de las armas de fuego (y puesto que no era posible identificar las balas de cada cazador), la distribución de los bisontes derribados pasó a hacerse en partes iguales.

Las fuerzas productivas con las correspondientes relaciones de propiedad y de producción, constituyen el *modo de producción*. Con posterioridad a Marx se han distinguido cinco modos de producción, que corresponden aproximadamente a otros tantos períodos de la historia humana: comunismo primitivo, esclavitud, feudalismo, capitalismo y socialismo; cada uno de ellos constituye un todo equilibrado, en el sentido que a un cierto grado de desarrollo de las fuerzas productivas corresponden relaciones de producción que se adecuen a ellas y un régimen de propiedad que le sirve como base o centro de organización.

En rigor, esta correspondencia es sólo aproximada, por cuanto existen períodos de transición durante los cuales la estructura productiva todavía no se alteró por entero, superponiéndose por tanto dos o más modos de producción; además, porque durante cierta época, caracterizada por un determinado modo de producción, pueden subsistir vestigios de la estructura productiva anterior, y por consiguiente, rasgos del modo de producción correspondiente. Pero si se toma en cuenta la forma de producción predominante, se observará que existe un vínculo necesario entre las relaciones de producción y el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, de aquí que el modo

[7] Karl Marx, *Trabajo asalariado y capital*, Moscú, Ediciones en Lenguas Extranjeras, s. f., p. 29.

de producción pueda concebirse como "un todo interiormente equilibrado". De esta manera la moderna sociedad industrial capitalista no puede concebirse dentro del marco de las instituciones feudales, ni éstas tampoco con el desarrollo tecnológico de una sociedad tribal, etc. El equilibrio interior del modo de producción se expresa en la llamada primera ley fundamental de la sociología marxista, o ley de la correspondencia necesaria entre las relaciones de producción y el carácter de las fuerzas productivas.

iv] *La conciencia social y la superestructura*

La mayor parte de los individuos que participan en las relaciones económicas, sobre todo las de producción, no tienen conciencia de la naturaleza y características de las mismas. Lenin sostiene al respecto que "...En todas las formaciones sociales más o menos complejas, y sobre todo en la formación social capitalista, los hombres, cuando entran en relación unos con otros, no tienen conciencia de las relaciones sociales que se establecen entre ellos, de las leyes que presiden al desarrollo de esas relaciones, etc. Ejemplo: el campesino que vende su trigo entra en "relación" con los productores mundiales del trigo en el mercado universal, pero sin tener conciencia de ello, sin tener conciencia de las relaciones que se establecen a consecuencia de tales cambios o ventas".[8]

Pero junto a las relaciones económicas existen otras relaciones sociales originadas por actividades humanas distintas de la económica. Por ejemplo, se establecen vínculos entre los hombres como consecuencia de la vida familiar, la actividad estatal, las costumbres y principios morales, las normas jurídicas, etc., acerca de los cuales las personas adquieren conciencia.

Con la toma de conciencia de las relaciones sociales en las que participan, surgen ideas sobre estas relaciones; ideas que expresan entonces la forma en que toman conciencia y sirven de base para enjuiciar esas relaciones. Por ejemplo, de la vida familiar surgen vínculos que están en la base de las ideas sobre moralidad familiar: deberes recíprocos entre los cónyuges, obligación de alimentar a la familia, deber de adoptar el domicilio del marido, etc., muchas de las cuales encuentran su expresión jurídica en el derecho de familia; de las relaciones derivadas de la actividad estatal, surgen ideas que tienden a justificar el ejercicio de la coerción por parte de los poderes públicos, la exigencia de la lealtad para con el Estado, la contribución a su sostenimiento, etc.; de las relaciones jurídicas, ideas sobre la equidad, justicia, derechos y obligaciones, etc. Este conjunto de ideas morales, políticas, religiosas, artísticas, filosóficas, científicas, etc., constituye la concepción del mundo o *ideología* para el marxismo.

Pero además de un conjunto de ideas sociales, los hombres, por vivir en sociedad, tienen una serie de actitudes psicológicas con respecto a las relaciones sociales: La desconfianza de ciertos grupos sociales acerca de la actividad del Estado, el respeto a la jerarquía, la divinización de ciertos símbolos de

[8] V. I. Lenin, *Materialismo y empiriocristicismo*, trad. de Asis de Rodas, Buenos Aires, Ed. El Quijote, 1946, pp. 359-360.

poder o de riqueza, etc., son algunos ejemplos de tales actitudes. El conjunto de estas actitudes sociopsicológicas se conoce como *psicología social.*

La ideología y la psicología social configuran lo que se denomina *conciencia social.* Aquí parece oportuno señalar que la conciencia social no es caracterizable para toda la sociedad en un determinado momento de la historia. Tanto las ideas sociales como las actitudes sociopsicológicas varían entre las diversas clases y grupos sociales; más aún, cuando la sociedad sufre transformaciones profundas, la divergencia entre la conciencia social de los diversos grupos es muy acentuada. Pero durante los períodos de estabilidad de un determinado sistema la conciencia social de la clase dominante tiende a predominar en la sociedad considerada en su conjunto.

En su *Contribución a la crítica de la economía política* Marx indica que, así como las relaciones de producción guardan un nexo necesario con el estado de las fuerzas productivas, la conciencia social está determinada por las relaciones de producción. "El conjunto de estas relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la cual se eleva una superestructura jurídica y política, y a la que corresponden formas sociales determinadas de conciencia." [9]

Desarrollos posteriores del marxismo han establecido diferencias entre conciencia social y superestructura. Por superestructura se entiende aquella parte de la conciencia social indispensable para conservar determinado modo de producción y, en especial, para mantener el régimen de propiedad que lo caracteriza. Los modos de producción se clasifican en no-antagónicos y antagónicos, según sea social o privada la propiedad de los medios de producción; los modos de producción antagónicos —esclavitud, feudalismo y capitalismo— se caracterizan por la división de la sociedad en clases, las que a su vez quedan determinadas por la forma de participación de sus miembros en el proceso productivo. En general, se distingue entre la clase de los propietarios de los medios de producción y la desprovista de ellos, en cuya diferencia de intereses se manifiesta el antagonismo del modo de producción.

La superestructura aparece entonces como aquella parte de la conciencia social que es esencial para que la clase dominante mantenga sus privilegios; en especial, el derecho positivo y las ideas jurídicas, éticas, políticas, filosóficas y religiosas en torno a las cuales se construye y sostiene dicha superestructura, constituyen una pieza clave para la conservación del régimen de propiedad y de los privilegios que implica.

v] *La formación social*

Por *formación social* se entiende el conjunto integrado por el modo de producción y la superestructura correspondiente; pero como la superestructura se define como aquella parte de la conciencia social necesaria para la conservación del modo de producción, se infiere que una formación social constituye "un todo interiormente equilibrado, armonioso, un hecho histórico dotado de existencia objetiva".[10]

[9] Karl Marx, *op. cit.*, p. 7.
[10] O. Lange, *op. cit.*, p. 37

A los cinco modos de producción ya indicados, corresponden otras tantas formaciones sociales, que definen, de manera más o menos aproximada, cinco épocas históricas sucesivas: la comunidad primitiva, esclavista, feudal, burguesa y socialista; en todas ellas se encontrará una adecuación entre el modo de producción y la superestructura. Cuando se pasa de una formación social a otra, el cambio en el modo de producción estará inevitablemente acompañado de una alteración de la superestructura porque opera la segunda ley fundamental de la sociología marxista, o "ley de la correspondencia necesaria entre la superestructura y la base económica".

Como también ya se señaló, el efecto de esta ley no implica necesariamente la transformación de toda la conciencia social. Así, en la conciencia social de una formación social determinada, se encontrarán elementos de la superestructura propia de dicha formación social, junto a elementos correspondientes a las superestructuras de otras anteriores. Más aún, en un momento dado, se podrán hallar en la conciencia social elementos no sólo de las superestructuras de formaciones sociales anteriores, sino también gérmenes de la superestructura por venir.

Las dos leyes fundamentales de la sociología marxista a las que ya se hizo referencia, expresan las condiciones de equilibrio interno de una formación social determinada; cuando las condiciones que ésta define dejan de existir, como ocurre cuando se difunden ideas sociales que corresponden a una formación social futura, o se advierte una inadecuación parcial entre relaciones de producción (base económica) y fuerzas productivas, se tiene un indicio que la formación social puede modificarse.

vi] *La ley del desarrollo progresivo de las fuerzas productivas y la transformación de los regímenes sociales*

¿Qué provoca, en última instancia, desajustes en una formación social? ¿Qué impulsa a la ruptura del equilibrio interno de una formación social y su tránsito hacia una nueva? La respuesta a estas interrogantes parece ser el carácter dinámico inherente a las fuerzas productivas sociales. Cuando transforma la naturaleza, el hombre crea a su alrededor un "terreno artificial" que significa, por un lado, la posibilidad de utilizar nuevos instrumentos de trabajo, y por otro, como consecuencia precisamente de su utilización, crea en él aptitudes nuevas, que lo estimulan para crear nuevos instrumentos de trabajo y de este modo amplía el "terreno artificial", lo que a su vez implica el surgimiento de nuevas aptitudes, y así sucesivamente. Trasladado al lenguaje de la economía convencional, puede sostenerse que el acervo de medios de producción y de conocimientos técnicos es acumulativo, puesto que los conocimientos adquiridos tienden a trasmitirse y no se pierden, y además, porque la solución de problemas técnicos suscita y resuelve nuevos problemas técnicos; de esta manera se multiplica con este proceso acumulativo el potencial productivo de la sociedad.

Este creciente dominio del hombre sobre la naturaleza es entendido como un proceso necesario y se traduce en la llamada "ley del desarrollo progresivo de las fuerzas productivas"; por lo tanto, al operar esta ley compromete nece-

sariamente, en cierto momento, el equilibrio interno de las formaciones sociales.

A medida que, partiendo de una situación de equilibrio o ajuste, se observa un programa en las fuerzas productivas, se advertirá un desajuste entre éstas y las relaciones de producción predominantes. El efecto de la primera ley fundamental de la sociología marxista hace que las relaciones de producción se alteren, adaptándose a las fuerzas productivas que se han transformado; asimismo, surgirá un desajuste entre las relaciones de producción y la superestructura, pero al operar la segunda ley fundamental de la sociología marxista hace que esta última se transforme, adaptándose a los requerimientos de las nuevas relaciones de producción. De esta manera se completa el proceso; aparece una nueva formación social, como un todo interiormente equilibrado. O sea, y expresado con palabras de Marx, "Durante el curso de su desarrollo, las fuerzas productivas de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción existentes, o lo cual no es más que su expresión jurídica, con las relaciones de propiedad en cuyo interior se habían movido hasta entonces. De formas evolutivas que eran, estas relaciones se convierten en trabas de estas fuerzas. Entonces se abre una era de revolución social. El cambio que se ha producido en la base económica transforma más o menos lenta o rápidamente toda la colosal superestructura".[11]

Se infiere, pues, que el estímulo principal para la transformación de las formaciones sociales surge del desarrollo de las fuerzas productivas, porque el proceso de cambio no se inicia sólo al nivel de las fuerzas productivas, sino debido a que los hombres en apariencia poseen una capacidad especial para adaptarse rápidamente a nuevas condiciones en su actividad productiva, mientras que en general las relaciones de producción y de propiedad forman hábitos y rutinas de más lenta modificación. Además, las ideas sociales y las actitudes sociopsicológicas vinculadas a las relaciones sociales, tienden a adquirir la forma de hábitos ideológicos y sociopsicológicos de carácter marcadamente conservador.

Esta tendencia a la inercia de las relaciones de producción y de propiedad, así como de la superestructura, explica que ellas sólo se adapten a la transformación de las fuerzas productivas en la exacta medida que ello sea necesario, dada la operación de las dos leyes fundamentales de la sociología marxista. Esto a su vez explica la supervivencia, en una nueva formación social de elementos de las relaciones de producción y de la superestructura de formaciones sociales anteriores. Por ejemplo, en la formación social burguesa, y sobre todo en la agricultura, subsisten muchas veces residuos de relaciones de producción feudales; asimismo, en su conciencia social aparecen elementos de superestructuras anteriores, tales como hábitos políticos, religiosos y morales de tipo paternalista.

Debe observarse también que, como resultado de una misma transformación de la base económica, la superestructura no adquiere características uniformes en todos los casos. "Las mismas relaciones de producción crearon en Inglaterra una superestructura que tomó la forma del puritanismo y dieron origen en Francia, en cuanto a la superestructura, al materialismo y al movi-

[11] Karl Marx, *op. cit.*, p. 7.

miento de los librepensadores; en verdad era diferente el fondo histórico, como se dice, sobre el cual se había constituido la nueva superestructura." [12] En consecuencia, puede encontrarse en una misma formación social con gran diversidad de elementos en la conciencia social, y más aún, con notables variantes en la superestructura, según el país considerado.

vii] *El carácter dialéctico del desarrollo social*

El proceso de cambio antes descrito puede ser entendido como un proceso nutrido por el surgimiento de una serie de contradicciones en el seno de la formación social, a las cuales sigue una adaptación de la sociedad, que tiende a eliminar tales contradicciones; un proceso de este tipo puede denominarse dialéctico.

El carácter dialéctico del desarrollo social puede apreciarse en tres niveles. En primer lugar, por el surgimiento de contradicciones en la interacción recíproca entre el hombre y la naturaleza; cuando crea medios de producción el hombre engendra simultáneamente estímulos para nuevas formas de conducta, que lo llevan a alterar el "terreno artificial" para poder ejercer así tales formas de conducta; pero en la medida que lo logra, se crean otros estímulos, con nuevas alteraciones del "terreno artificial", y así sucesivamente. En segundo lugar, surgen contradicciones entre las fuerzas productivas que se han alterado, y las precedentes relaciones de producción; contradicción que desaparece cuando las relaciones de producción se adaptan a las nuevas condiciones. Por último, aparecen contradicciones entre la nueva base económica y la superestructura pretérita, la que se supera por la adecuación de dicha superestructura.

Esta presentación, planteada a un nivel muy general, parece válida para todas las formaciones sociales; sin embargo, tales contradicciones adoptan características especiales en las formaciones sociales fundadas sobre modos de producción antagónicos. Estas sociedades están divididas en clases y, entre ellas, la clase de los propietarios está interesada en conservar las relaciones de producción vigentes y muy especialmente el régimen de propiedad. De esta manera —según Marx— aparece una clase interesada en el progreso de las fuerzas productivas y de la sociedad en su conjunto, y otra interesada en mantener las relaciones de producción y de propiedad que dificultan ese progreso. La contradicción entre las fuerzas productivas que se han transformado y tienden a seguir transformándose y las relaciones de producción que las obstaculizan, así como la contradicción entre las relaciones de producción que se vislumbran y la superestructura predominante adquiere la forma de lucha de clases.

En la medida que la clase interesada en el cambio adquiere conciencia de papel histórico, crea sus propias ideas sociales y actitudes sociopsicológicas; surgen entonces los gérmenes de una nueva superestructura, que coexiste con los elementos de la conciencia social vigente. Con esta escisión de la conciencia social, la lucha de clases adopta la forma de lucha ideológica, enfrentamiento de ideologías que traducen concepciones del mundo y tablas de valores radicalmente opuestas.

[12] O. Lange, *op. cit.*, p. 47.

Por lo general, la ideología de la clase que postula la transformación del orden social se transforma en la base programática de nuevas agrupaciones políticas; la lucha ideológica, en el plano político, surge entre estas nuevas agrupaciones y el Estado existente, que representa los intereses de la clase privilegiada. En la medida que esta clase controla el Estado, aprovecha en su favor el poder para conservar la organización de la sociedad que está en vías de transformarse. El empleo del poder estatal para conservar tal cual la formación social da a este proceso de cambio un carácter explosivo; a medida que las contradicciones se agudizan, la lucha de clases se transforma de lucha ideológico-política en lucha armada, en abierto proceso revolucionario.

La lucha de clases, forma de manifestarse de contradicciones profundas, desembocaría así, según esta concepción, en una revolución social, por medio de la cual se rompe violenta y rápidamente la organización de un régimen social caduco, dando paso a un nuevo régimen social.

d] *Visión*

Su carácter explícito diferencia fundamentalmente la "visión" de Marx de la de otras corrientes de pensamiento. Su *contenido de clase* aparece expresado con claridad como una concepción del mundo y un enfoque analítico puestos al servicio de la clase obrera; tal actitud puede ser apreciada en toda la obra de Marx, sobre todo, en el *Manifiesto comunista,* redactado en colaboración con Engels en 1848.[13]

Desde su punto de vista, esta visión es en cierta medida *optimista,* puesto que sostiene que el sistema capitalista será remplazado, como consecuencia de sus contradicciones, por un sistema socialista; en éste, que sería un sistema no antagónico, quedaría eliminada una de las contradicciones fundamentales que, en opinión de Marx, contiene el sistema capitalista. Asimismo, al sostener que este cambio de sistema es inevitable, queda de manifiesto el carácter optimista de la visión.

En contraste con la naturaleza mecanicista u organicista de otras concepciones, el marxismo atribuye un carácter *dialéctico* al desarrollo social, que puede examinarse considerando básicamente tres posiciones:

i] *El materialismo económico*

En rigor es ésta una posición que sólo puede contribuir, como contraste, a este análisis, pues no es una posición marxista, sino más bien antimarxista; encara el materialismo histórico como "una hipótesis para fines de elaboración", hipótesis que sería "compatible con cualquiera filosofía o creencia y, por lo tanto, no debería estar ligada a ninguna en particular —no necesita ni le son suficientes el hegelianismo ni el materialismo".[14] El materialismo histórico se transforma así en materialismo económico, en el sentido que sería el interés econó-

[13] Karl Marx y Friedrich Engels, *Manifiesto del Partido Comunista,* Moscú, Ediciones en Lenguas Extranjeras, s. f.

[14] J. A. Schumpeter, *Historia do andlise económico,* Edición Fundo de Cultura, Río de Janeiro, 1964, p. 74.

mico de los grupos el motor de la historia. La dialéctica deja de ser una concepción del mundo, o se la ignora como tal, y opera exclusivamente en el plano de la lucha de clases. De esta manera "...la gran visión de un desarrollo inminente del proceso económico que, por operar a través de la acumulación, en cierta forma destruye la economía así como la sociedad del capitalismo competitivo y provoca una situación insostenible que, a su vez, origina otro tipo de organización social".[15]

ii] *La ortodoxia marxista*

Aparece como una posición contraria a la del materialismo económico; no admite el predominio del factor económico, sino la funcionalidad de las relaciones de producción y de la superestructura con respecto a las fuerzas productivas; pero esta funcionalidad significa más bien la dinámica de una totalidad, que es la formación social. Por lo tanto, la categoría de totalidad es una categoría esencial del proceso dialéctico a través del cual se mueve la sociedad; y este carácter dialéctico del desarrollo social traduce no ya la defensa de intereses económicos de grupo, como pretende el materialismo económico, sino el modo de ser de la sociedad, considerada como una totalidad que se realiza a través de contradicciones que aparecen y desaparecen en todos los niveles, y no sólo en el económico. Las ideologías, por ejemplo, son ideologías de clase, y como tales influyen decisivamente sobre el cambio social a través de la *praxis* de estas clases.

iii] *El "revisionismo" actual*

Esta corriente aparece en parte vinculada a la discusión sobre si existe una dialéctica de la naturaleza, o sea, si la dialéctica es una exigencia del objeto, sea éste social o no. La posición ortodoxa es afirmativa; al respecto sostiene Garaudy: "De la biología a la física, como escribe Bachelard, las ciencias de la naturaleza no han cesado de ejercer sobre nuestros viejos hábitos de pensamiento una presión creciente hasta constreñirnos a abandonar, en cierto nivel, la lógica tradicional. Esto ha obligado a los investigadores a recurrir a otros modelos que a aquellos que obedecían a las leyes de la lógica tradicional y a los principios del mecanicismo. Pero si se verifica una hipótesis de estructura, si se revela como eficaz, si nos da poder sobre las cosas ¿cómo concebir que no haya ninguna relación real entre esta estructura concebida y la estructura en sí? ¿Cómo un pensamiento dialéctico nos daría poder sobre un ser que no fuera dialéctico en ninguna medida?[16]

Pero tal discusión en apariencia se relaciona con la aplicación de la dialéctica a toda la historia humana. Desde este punto de vista, parecería que quienes admiten que el carácter dialéctico es inherente al objeto, cualquiera que éste sea, social o de la naturaleza, se inclinan a suponer una forma de movimiento del objeto con independencia de su examen; la dialéctica se convierte así en un *apriori*.

[15] *Ibid.*, p. 76.

[16] J. P. Sartre, R. Garaudy y otros, *Marxismo y existencialismo*, trad. de Ezequiel de Olaso, Sur, Buenos Aires, 1963, p. 53.

En cambio, la posición "revisionista" parece más bien propensa a constituir "una antropología estructural e histórica",[17] integrando, en el plano epistemológico, las categorías marxistas de totalidad y *praxis,* y la teoría marxista de la alienación. Asimismo, para los seguidores de esta posición, la ortodoxia en materia de marxismo, pasa a identificarse por el método empleado.[18]

También parece oportuno señalar aquí el *origen* de esta visión. En términos generales, las fuentes del pensamiento marxista se encuentran, por un lado, en la filosofía alemana; por otro, en el socialismo francés o socialismo utópico y, finalmente, en la economía clásica inglesa. Se señaló antes la influencia de la filosofía hegeliana sobre las primeras obras de Marx y, fundamentalmente, en el surgimiento del materialismo dialéctico. Por otro lado, además de la actividad política de Marx dentro del movimiento socialista, cabe destacar su crítica a lo que consideraba socialismo utópico y sus esfuerzos por elaborar el socialismo científico como alternativa. Finalmente, surge con bastante evidencia si se analizan las últimas obras de Marx, la profunda influencia que tuvo la economía clásica inglesa, no sólo por haberle brindado una mayor concreción a su análisis del sistema capitalista, sino también por el abundante empleo que hizo de una cantidad de conceptos repensados y reelaborados a partir del pensamiento clásico de la época.

A pesar de lo señalado, cabe preguntarse: ¿puede concebirse el materialismo histórico como una visión o contiene por lo menos una visión? Desde el punto de vista analítico parece evidente que el materialismo histórico es algo más que una visión; sin duda, no es un acto cognoscitivo preanalítico, como plantea Schumpeter, sino una concepción basada sobre un estudio de datos y hechos históricos concretos, y sometidos al tratamiento analítico; en otras palabras, no es una preconcepción sobre el funcionamiento de la sociedad, sino más bien un modelo de cambio social, con cierto grado de elaboración y coherencia interna.[19] Desde este punto de vista, la concepción materialista de la historia, o materialismo histórico, no es una visión, pero podría sostenerse al mismo tiempo que contiene una visión. Esta visión es explícita; está basada sobre un estudio de la sociedad desde un punto de vista histórico, y al mismo tiempo ofrece un marco de análisis más general para comprender el modo de ser de un sistema particular.

Con todo, cabe preguntarse si el materialismo histórico posee una visión subyacente. En realidad, el concepto de visión es una categoría utilizada a partir de una posición metodológica que en buena medida se apoya sobre las ideas de Schumpeter. Pero, desde el punto de vista marxista, no se trata de comprender el mundo o la realidad, sino se trata de transformarlo; para esta corriente de pensamiento, el punto de partida de la elaboración teórica —en cuanto puede producir algún conocimiento esencial— no es ninguna visión o concepto similar, sino la toma de conciencia de sí de una clase, que al teorizar

17 J. P. Sartre, *Crítica de la razón dialéctica,* trad. de Manuel Lamana, Losada, Buenos Aires, 1963, pp. 10 y 147.

18 George Lukács, "¿Qué es el marxismo ortodoxo?" en *Histoire et Conscience de Classe,* trad. de K. Axelos y J. Bois, París, Les Éditions de Minuit, 1960.

19 Sin embargo, la posición ortodoxa por atribuir *a priori* un carácter dialéctico al objeto, podría considerarse si estuviese basada sobre un acto cognoscitivo preanalítico.

se capta a sí misma para cambiar revolucionariamente la organización social. El procedimiento ulterior para comprender las interrelaciones entre teoría y realidad no serían por lo tanto las aproximaciones sucesivas de Schumpeter, sino más bien una investigación acerca de la interacción entre teoría y práctica, con el gradual enriquecimiento de ambas.

Pero además de todas estas observaciones parece lícito tratar de situar históricamente al materialismo dialéctico. Para que éste existiera, fue necesario un desarrollo histórico bastante importante del materialismo y de la dialéctica como conceptos filosóficos; su unión en una nueva síntesis y a la vez superación de éstas, tuvo como consecuencia el materialismo dialéctico. Por lo tanto es lícito sostener que el materialismo dialéctico no pudo haber surgido sin un previo desarrollo de la dialéctica y del materialismo; y para usar la expresión de Sartre, "...el pensamiento dialéctico se ha vuelto consciente de sí mismo, históricamente, desde comienzos del siglo pasado...",[20] es decir, el pensamiento marxista sólo es concebible, juzgado desde su propio método, en ciertas circunstancias históricas que le dan origen en el plano del conocimiento. Es posible intentar entonces su ubicación histórica, ya que el materialismo dialéctico debió nacer en una época dada, cuyas características en el plano de la cultura y de la vida social sugieran su aparición.

Ahora bien, la ubicación histórica del pensamiento marxista puede hacerse, como cuando se analiza otras corrientes de pensamiento, refiriéndolo a la situación económica, política y social del período, a la influencia de un ambiente o herencia cultural; y por último, también a la influencia de las intenciones mismas de Marx.

En cuanto al primer criterio, en diversas partes se hizo referencia a la situación histórica concreta durante las primeras tres cuartas partes del siglo XIX, al surgimiento del movimiento obrero y a la importancia de la lucha de clases, sobre todo en Inglaterra;[21] en cuanto al segundo, ya se indicó la influencia de Hegel y Feuerbach, por un lado, y del socialismo premarxista y de la economía clásica inglesa, por otro; y por lo que hace a la intencionalidad, se señaló también cómo la propia escuela atribuye explícitamente a su pensamiento un carácter de clases.

2. UN MODELO MARXISTA DE CRECIMIENTO ECONÓMICO

a] *Introducción*

El objetivo de este trabajo es efectuar una breve presentación de algunas de las ideas de Marx y derivar, a partir de ellas, un modelo de crecimiento económico.

En líneas generales se pueden destacar, en el campo de las ciencias sociales, dos contribuciones principales de Marx: una teoría del cambio social y un análisis crítico del funcionamiento del sistema capitalista.

1. En su teoría del cambio social Marx establece una ley del desarrollo histórico de la humanidad; aunque no universalmente admitida, es una de las po-

[20] J. P. Sartre, *Crítica de la razón dialéctica, op. cit.*, p. 11.
[21] Véase parte II y parte III.

cas que logra vincular, dentro de un mismo contexto teórico, elementos económicos, políticos, sociales, jurídicos, etc. En otras palabras, esta teoría constituye una concepción totalizante, una concepción sociológica en sentido lato y, por tanto, integra en forma orgánica la sociología, la economía, la psicología social, el derecho, etc. Engels ya había observado: "Así como Darwin descubrió la ley del desarrollo de la naturaleza orgánica, Marx descubrió la ley del desarrollo de la historia humana... el grado de desarrollo económico alcanzado por una época dada son la base sobre la cual han surgido las instituciones del Estado, las concepciones legales, el arte e inclusive las ideas sobre religión del pueblo en cuestión y a cuya luz deben ser, pues, explicados en vez de a la inversa, como había sido el caso hasta el momento".[22] Se conoce esta teoría como "concepción materialista de la historia" o "sociología marxista", y consiste fundamentalmente en el empleo de un concepto filosófico —el materialismo dialéctico— para investigar los hechos y las causas del desarrollo histórico de las sociedades. La observación y el estudio históricos basados en esta concepción, permiten distinguir diferentes formaciones sociales en la evolución de la humanidad: comunidad primitiva, esclavitud, feudalismo, capitalismo y socialismo. Estas formaciones sociales coinciden por lo general (aunque no mecánicamente) con ciertos períodos históricos.[23]

A pesar de constituir esta teoría uno de los más interesantes aportes de Marx al desarrollo de las ciencias sociales contemporáneas, sigue siendo casi desconocida en el ámbito del pensamiento social no-marxista; por lo demás, conforma el marco general dentro del cual Marx desarrolla su análisis del sistema capitalista. En cambio, el análisis de este sistema y las conclusiones o formulaciones de sus tendencias constituyen la parte más conocida del pensamiento marxista y también el objeto de la mayor parte de las críticas.

2. La otra contribución de Marx se refiere al funcionamiento del sistema capitalista; o expresado con sus propias palabras, las leyes particulares que rigen el "modo de produción capitalista". Sólo con propósitos didácticos[24] se pueden considerar dos niveles de abstracción cuando se exponen dichas leyes: nivel global y nivel sectorial.[25] El análisis global aquí presentado estará acompañado de una traslación a la terminología actual de la teoría económica. Por otra parte, cuando Marx divide la economía entre un sector que produce bienes de capital y otro que produce bienes de consumo, plantea un esquema de reproducción simple y un esquema de reproducción ampliada que representan grados sucesivos de aproximación a la realidad. Se partirá de estos esquemas sectoriales para la ulterior elaboración de un modelo de crecimiento económico en equilibrio.

Una parte importante del pensamiento de Marx pretendió explicar las cri-

22 F. Engels, "En los funerales de Marx" en Erich Fromm, *Marx y su concepto del hombre*, trad. de Julieta Campos, Fondo de Cultura Económica, México, 1962, p. 267.

23 Como excede los fines aquí propuestos se esboza sólo una presentación simplificada de esta teoría del cambio social.

24 Estas finalidades didácticas no sólo exigen una presentación sencilla y clara, sino también una presentación acorde con la nomenclatura que los economistas conocen o están acostumbrados a manejar.

25 El distingo entre "nivel global" y "nivel sectorial" corresponde a categorías analíticas de la lógica formal; está, por lo tanto, en abierta contradicción con la lógica dialéctica.

sis periódicas que, a su juicio, constituían síntomas de las profundas y progresivas contradicciones internas del sistema capitalista. La creciente intensidad de estas crisis intensificaría la lucha de clases, y esto conduciría al colapso final de la sociedad capitalista y luego a su ulterior remplazo por un sistema socialista.

Se pueden destacar tres aspectos significativos en el tratamiento que Marx da a las crisis económicas del sistema capitalista:[26] la teoría del ejército industrial de reserva, la tendencia decreciente de la cuota de ganancia y los esquemas de reproducción. En seguida se explica el contenido de las variables marxistas que se utilizarán, y luego se presenta una versión simplificada de la explicación que ofrece Marx de las crisis del sistema capitalista.

b] *Identificación y relaciones entre las variables*

i] *Identificación de algunas variables marxistas*

Capital variable y capital constante: en la nomenclatura actual el *capital variable* (v) sería identificado como el total pagado por sueldos y salarios (remuneraciones al factor trabajo); en cierta medida sería equivalente al fondo de salarios ricardianos. Con todo, existe una diferencia, puesto que en la teoría de los clásicos sobre los salarios, excepción hecha de Ricardo, ese fondo total a largo plazo sería un salario de subsistencia, y no se precisa si el mismo es de naturaleza social o si es un salario de subsistencia fisiológica. Si vinculamos esto a las relaciones entre dicha teoría de los salarios y las variaciones en materia de población, parecería que la teoría de los salarios de los clásicos o su salario de subsistencia tendría más bien una connotación fisiologista. Para Marx, en cambio, el capital variable o salario que recibe el obrero, tiene más bien una característica social estimada en términos equivalentes al total de los bienes necesarios para que la fuerza de trabajo se reproduzca, pero que lo haga con un determinado nivel de desarrollo histórico, es decir, con la misma calificación técnica; esto incluiría, entre otras cosas, gastos en educación, gastos en cierto tipo de vivienda obrera, gastos en vestimenta, los que variarán según sea el clima de una u otra región, etc. En definitiva, se trata de una reproducción de la fuerza de trabajo, pero en un determinado nivel histórico concreto. Este salario de subsistencia o capital variable lo expresaría una canasta de bienes que haría posible la reproducción de esta fuerza de trabajo; al expresar esta canasta de bienes por las horas-hombre necesarias para producir estos bienes, obtendríamos el valor de la fuerza de trabajo. Marx trata de demostrar así, cómo aunque el salario pagado al obrero sea igual al valor en horas-hombre de los bienes necesarios para su reproducción, la jornada de trabajo es superior a este valor de la fuerza de trabajo. En otras palabras, y suponiendo que la cantidad de bienes necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo se logre mediante seis horas-hombre de trabajo y la jornada laboral sea de doce horas, se observa que aun cuando el empresario pague al obrero el valor de la fuerza de trabajo, le

[26] En realidad, hay sólo un tratamiento global, pero con fines analíticos se plantea desde tres enfoques distintos, aunque interrelacionados.

queda un remanente de horas-hombre (en este caso, seis horas). Este tipo de variable es el que Marx emplea para explicar la aparición de un trabajo excedente del cual se apropia el empresario y que al mismo tiempo le sirve de elemento clave para explicar el origen del valor. De esta manera, intenta demostrar que la única fuente de valor existente en el proceso productivo, es la fuerza de trabajo, de donde la necesidad de utilizar el concepto horas-hombre como medida para expresar el valor.

El *capital constante* (c) consiste en la depreciación y las materias primas. Joan Robinson sostiene que el capital "...Es constante en el sentido de que no añade más al valor del producto de lo que pierde en el proceso de producción, siendo el valor nuevo que se agrega debido a la fuerza de trabajo comprada por el capital variable. El equipo fijo contribuye... solamente por lo que respecta a su desgaste y depreciación".[27] Hasta el momento, se trató de dar una versión moderna del capital constante y del capital variable; sin embargo, convendría utilizar algunas citas de Marx para profundizar en las relaciones que él establece entre capital constante y variable. Cuando explica las características del proceso productivo, Marx sostiene que "...el obrero añade al objeto sobre el que recae el trabajo, nuevo valor, incorporándole una determinada cantidad de trabajo... De otra parte, los valores de los medios de producción absorbidos reaparecen en el producto como parte integrante de su valor; así, por ejemplo, los valores del algodón y los husos reaparecen en el valor del hilo. Por tanto, el valor de los medios de producción se conserva al transferirse al producto. Esta transferencia se opera al transformarse los medios de producción en producto, es decir, durante el proceso de trabajo".[28]

Al tratar de demostrar Marx que los medios de producción (materias primas, maquinarias y equipos) no pueden transferir al producto más valor que el que pierden durante el proceso productivo, agrega el siguiente ejemplo: "...el carbón que se quema en la máquina desaparece sin dejar rastro, al igual que el aceite con que se engrasan las bielas. Los colorantes y otras materias auxiliares desaparecen también, pero se manifiestan en las cualidades del producto. Las materias primas forman la sustancia del producto, aunque cambiando de forma materias primas y materias auxiliares pierden, por tanto, la forma independiente con que entran, como valores de uso en el proceso de trabajo. No acontece así con los medios de trabajo en sentido estricto: un instrumento, una máquina, un edificio o jardín, un recipiente, etc., sólo prestan servicios en el proceso de trabajo mientras conservan su forma primitiva, y mañana vuelven a presentarse en el proceso de trabajo bajo la misma forma que tenían ayer. Conservan su forma independiente frente al producto lo mismo en vida, durante el proceso del trabajo, que después de muerto. Los cadáveres de las máquinas, herramientas, edificios, jardínes, etc., no se confunden jamás con los productos que contribuyen a crear. Si recorremos todo el período durante el cual prestan servicio uno de estos medios de trabajo, desde el día en que llega al taller hasta el día en que se lo arroja, inservible ya, al montón de chatarra, veremos que a lo

[27] Joan Robinson, *Introducción a la economía marxista*, trad. de Carlos Medina, México, Siglo XXI Editores, 1968, p. 26.

[28] Karl Marx, *El capital*, trad. de Wenceslao Roces, Fondo de Cultura Económica, México, 1965, t. I, p. 150.

largo de este período su valor de uso es absorbido íntegramente por su trabajo y su valor de cambio se transfiere por tanto íntegramente también al producto. Si por ejemplo la máquina de hilar tiene 10 años de vida, su valor total pasará al producto decenal durante un proceso de 10 años. ...Los medios de producción sólo transfieren un valor a la nueva forma del producto en la medida en que, durante el proceso de trabajo, pierden valor bajo la forma de su antiguo valor de uso. El máximo de pérdida de valor que en el proceso de trabajo pueden experimentar está limitado, evidentemente, por la magnitud primitiva de valor con que entran en el proceso de trabajo o por el tiempo de trabajo necesario para su propia producción. Por tanto, los medios de producción no pueden jamás añadir al producto más valor que el que ellos mismos poseen independientemente del proceso de trabajo al que sirven".[29]

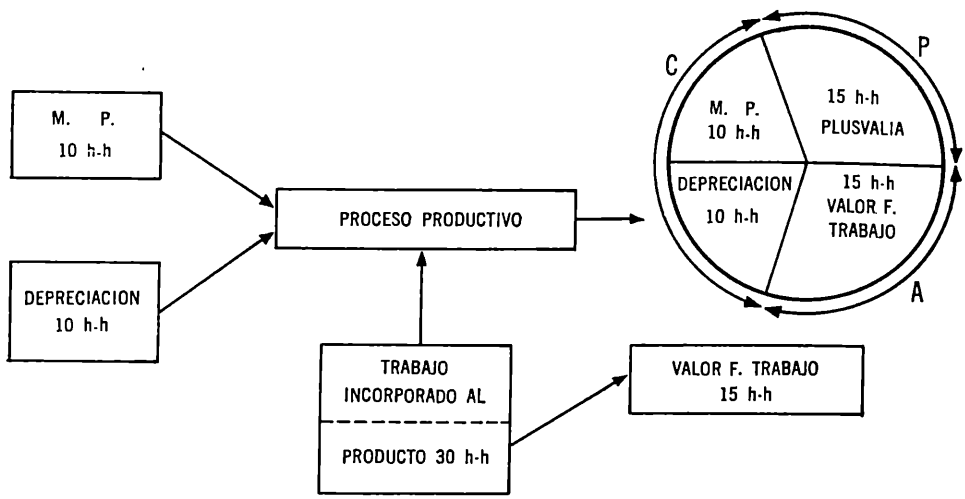
En otro pasaje de *El capital,* Marx trata de explicar por qué se denomina capital constante y capital variable, a lo que, empleando la nomenclatura moderna, corresponde al valor de las materias primas y la depreciación por un lado, y el total de la remuneración al trabajo, por el otro. En efecto, sostiene que "...al exponer las diversas funciones que desempeñan en la formación del valor del producto los diversos factores del proceso de trabajo, lo que hemos hecho en realidad ha sido definir las funciones de las diversas partes integrantes del capital en su propio proceso de valorización... Los medios de producción, de una parte, y de otra la fuerza de trabajo no son más que dos diversas modalidades de existencia que el valor originario del capital reviste al desnudarse de su forma de dinero para transformarse en los dos factores del proceso de trabajo... Como vemos, la parte de capital que se invierte en medios de producción, es decir, en materias primas, materias auxiliares e instrumentos de trabajo, no cambia de magnitud de valor en el proceso de producción. Teniendo esto en cuenta, le doy el nombre de parte constante de capital, o más concisamente, capital constante... En cambio, la parte de capital que se invierte en fuerza de trabajo cambia de valor en el proceso de producción. Además de reproducir su propia equivalencia, crea un remanente, la plusvalía, que puede también variar, siendo más grande o más pequeño. Esta parte del capital se convierte constantemente de magnitud constante en variable. Por eso le doy el nombre de parte variable del capital, o más concisamente, capital variable. Las mismas partes integrantes del capital que desde el punto de vista del proceso de trabajo distinguíamos como medios de producción y fuerza de trabajo, son las que desde el punto de vista del proceso de valorización se distinguen en capital constante y capital variable".[30]

Plusvalía (p); La plusvalía está constituida por las utilidades netas, el interés y la renta. En términos de nomenclatura actual se podría sostener que la plusvalía constituye el ingreso de los propietarios de los medios de producción, o en otros términos, es la diferencia entre el producto neto y lo pagado en concepto de salarios. También aquí sería conveniente señalar que en términos de valor, tal como utilizó Marx este concepto, la plusvalía, constituiría un trabajo excedente, o sea, la parte de la jornada de trabajo que rebasa el valor de la fuerza

[29] *Ibid.*, p. 155.
[30] *Ibid.*, p. 158.

de trabajo, como se señaló en el ejemplo anterior. Las relaciones entre capital constante, capital variable y plusvalía, podrían explicarse mejor mediante un caso hipotético simplificado, acerca del proceso productivo, que expresase estas variables en horas-hombre como medida del valor. En este sentido se supondrá que existe un proceso productivo determinado para elaborar un bien cualquiera, para el cual se requieren materias primas por valor de 10 horas-hombre (vale decir, las materias primas se elaboran con un insumo de 10 horas-hombre de trabajo); la depreciación de los bienes de capital alcanza a 10 horas-hombre; y para producir este bien se requieren 30 horas-hombre de trabajo. Por consiguiente, el valor total del bien producido sería igual a 50 horas-hombre. Admitido esto, supóngase también que el valor de esas 30 horas-hombre de trabajo es igual a 15 horas-hombre (o sea los sueldos y salarios pagados serían equivalentes a una canasta de bienes para cuya producción se necesitan 15 horas-hombre). Este valor total de 50 horas-hombre estaría integrado por el capital constante igual a 20 horas-hombre, compuesto por 10 de materias primas y 10 de depreciación que ingresaron en el proceso productivo y que aparecen incorporadas sin modificación en el valor del producto; el capital variable igual al valor de la fuerza de trabajo o sea 15 horas-hombre; y como el valor total del producto es el equivalente a 50 horas-hombre, quedaría un excedente de 15 horas-hombre que serían igual a la plusvalía.

Gráficamente, este proceso puede percibirse de la siguiente manera:



ii] *Relaciones entre las variables*

Para poder asimilar el contenido de las variables marxistas a la teoría económica actual, necesarias son algunas aclaraciones. En primer lugar, recuérdese que Marx utilizó estas variables para explicar cómo durante el proceso de producción el trabajo es la única fuente de valor, y al mismo tiempo cómo parte de ese valor creado se distribuye entre los propietarios de los medios de produc-

ción y los obreros o asalariados. En segundo lugar, se debe distinguir el concepto de capital constante en sus dos componentes: depreciación y materias primas o producción intermedia. Supóngase que el capital constante (c) es igual a las materias primas (m) más la depreciación (d), o sea, $c = m + d$. Luego de estas aclaraciones previas, pueden ya establecerse las siguientes relaciones:

Producto neto (YN o PN). Como es sabido, el producto neto es igual a la suma de los valores agregados, vale decir los ingresos pagados a los factores de producción. Como estos ingresos están divididos para Marx en plusvalía y capital variable, o sea los ingresos a la propiedad de los medios de producción y los ingresos al factor trabajo, tenemos que

$$YN = PN = p + v$$

Por otra parte, si se sabe que el *producto bruto* (*YB* o *PB*) es igual al producto neto más la depreciación, se tiene:

$$YB = PB = p + v + d; \text{ o bien } PB = p + v + c - m$$

Para facilitar el entendimiento de este desarrollo, conviene recordar que Marx, en realidad, consideraba como producto bruto lo que ahora se denomina valor bruto de la producción (*VBP*), o sea, el valor bruto de la producción será igual a la plusvalía más el capital variable y el capital constante. Traducido esto a términos actuales, significa que el valor bruto de la producción es igual a las materias primas o insumos intermedios más el valor agregado y la depreciación:

$$VBP = c + v + p$$

Con los conceptos de capital constante, capital variable y plusvalía, Marx establece tres relaciones de importancia para su razonamiento; la tasa de explotación o tasa de plusvalía (e), la composición orgánica del capital (n) y la tasa de utilidades o cuota de ganancia (t).

La tasa de explotación (e) *o cuota de plusvalía,* es la relación entre plusvalía y capital variable; en otras palabras, es la relación existente entre el ingreso que perciben los propietarios de los medios de producción y los ingresos que percibe el factor trabajo. Hay diferencia entre tasa de explotación y cuota de plusvalía puesto que el concepto de tasa de explotación es más general, dado que este último concepto es aplicable a cualquier sistema social, mientras que la tasa de plusvalía es la forma específica que adquiere la tasa de explotación en el sistema capitalista, en el cual la plusvalía queda como un excedente o beneficio y el capital variable asume la forma específica de pago de un salario.

Por otra parte, esta relación sería representativa, según la terminología moderna, de un coeficiente de distribución del ingreso, es decir, precisamente de distribución funcional del ingreso. Así, por ejemplo, la tasa de explotación de un sistema feudal mediría la relación que existe entre el trabajo que el siervo o el colono realiza en las tierras del señor feudal, y la parte de su propia producción que transfiere al señor por un lado y la producción que

le queda por el otro. Esta relación en la época feudal adquirió numerosas variantes y ellas dependían de una serie de razones históricas concretas y definidas, de aquí que esas relaciones fueran diferentes en distintos países o lugares, y al mismo tiempo otras las formas de prestación de servicios, de trabajo o de entrega de parte de la producción al señor feudal, cuando no al representante de la monarquía; todo dependía de las singularidades de cada región. Las relaciones establecidas dentro del sistema feudal fueron bastante complicadas; se basaban en ciertas normas consuetudinarias y al mismo tiempo dependían de las características de la distribución de la tierra, como así también del poder relativo que tenía el señor feudal con respecto al monarca u otros señores feudales. En cambio, esa misma relación dentro del sistema capitalista adquiere formas más simplificadas, puesto que la tasa de explotación se transforma en tasa de plusvalía y la producción se distribuye como plusvalía (que está representada por utilidades, beneficios, intereses, etc.), y como capital variable (pago monetario en sueldos y salarios al factor trabajo). Si bien la tasa de explotación o la tasa de plusvalía puede expresarse en términos monetarios, o sea en el total de ingresos monetarios correspondientes a los propietarios de los medios de producción y los correspondientes al factor trabajo, Marx establece esta relación en términos de horas-hombre. De esta manera logra expresar esta relación como una división de la jornada de trabajo entre el tiempo que un hombre trabaja para sí mismo y el que trabaja para el propietario de los medios de producción. Al tiempo de trabajo que el obrero destina para sí, Marx lo denomina "trabajo necesario"; en cambio a las horas-hombre que el obrero trabaja para el propietario de los medios de producción las denomina "trabajo excedente". Un ejemplo permitirá apreciar cómo se traduce una determinada tasa de explotación en una división de la jornada de trabajo entre la parte que el obrero trabaja para sí y la parte que destina al propietario de los medios de producción. Así, por ejemplo, si la tasa de explotación es igual a $\frac{6}{5}$ ($\frac{p}{v} = \frac{6}{5}$) y la jornada de trabajo es de 11 horas, el obrero trabajará 5 horas para él y las 6 restantes para su empleador; expresado de otro modo: si durante las 11 horas de trabajo, pongamos por caso, se producen 22 pares de zapatos, el obrero produce 10 para él y 12 para el empresario.[31]

Marx expresa de esta manera las relaciones entre el tiempo de trabajo necesario y el tiempo de trabajo excedente, y el contenido concreto que, para él, tendría la cuota de plusvalía o tasa de explotación: "...durante una etapa del proceso de trabajo, el obrero se limita a producir el valor de su fuerza de trabajo, es decir, el valor de sus medios de subsistencia. Pero, como

[31] La transformación de la tasa de explotación en una división de la jornada de trabajo se puede deducir fácilmente construyendo un sistema de dos ecuaciones con dos incógnitas:

$$\frac{p}{v} = \frac{6}{5}$$
$$p + v = 11$$

Si se resuelve este sistema de ecuaciones se tiene que $v = 5$ y $p = 6$; la jornada de trabajo de 11 horas se distribuye entre lo que correspondería a v y a p.

se desenvuelve en un régimen basado en la división social del trabajo, no produce sus medios de subsistencia directamente, sino en forma de una mercancía especial, hilo por ejemplo, es decir, en forma de un valor igual al valor de sus medios de subsistencia o al dinero con que los compra. La parte de la jornada de trabajo dedicada a esto será mayor o menor según el valor normal de sus medios diarios de subsistencia, o lo que es lo mismo, según el tiempo de trabajo que necesite, un día con otro, para su producción. Si el valor de sus medios diarios de subsistencia viene a representar una media de 6 horas de trabajo materializadas, el obrero deberá trabajar en promedio 6 horas diarias para producir ese valor. Si no trabajase para el capitalista sino para sí, como productor independiente, tendría forzosamente que trabajar, suponiendo que las demás condiciones no variasen, la misma parte alícuota de la jornada, por término medio, para producir el valor de su fuerza de trabajo, y obteniendo con él los medios de subsistencia necesarios para su propia conservación y reproducción. Pero, como durante la parte de la jornada en que produce el valor diario de su fuerza de trabajo, digamos 3 chelines, no hace más que producir un equivalente del valor ya abonado a cambio de ella por el capitalista; como por tanto, al crear este nuevo valor, no hace más que reponer el valor del capital variable desembolsado, esta producción de valor presenta el carácter de una mera reproducción. La parte de la jornada de trabajo en que se opera esta reproducción es la que yo llamo tiempo de trabajo necesario, dando el nombre de trabajo necesario al desplegado durante ella. Necesario para el obrero, puesto que es independiente de la forma social de su trabajo. Y necesario para el capital y su mundo, que no podría existir sin la existencia constante del obrero... La segunda etapa del proceso de trabajo, en que el obrero rebasa las fronteras del trabajo necesario, le cuesta, evidentemente, trabajo, supone fuerza de trabajo desplegada, pero no crea valor alguno para él. Crea la plusvalía... esta parte de la ornada de trabajo es la que yo llamo tiempo de trabajo excedente, dando el nombre de trabajo excedente (*surplus labour*) al trabajo desplegado en ella. Y, del mismo modo que para tener conciencia de lo que es el valor en general, hay que concebirlo como una simple materialización de tiempo de trabajo, como trabajo materializado pura y simplemente, para tener conciencia de lo que es la plusvalía, se la ha de concebir como una simple materialización de tiempo de trabajo excedente, como trabajo excedente materializado pura y simplemente. Lo único que distingue unos de otros los tipos económicos de sociedad, *v. gr.*: la sociedad de la esclavitud de la del trabajo asalariado, es la forma en que este trabajo excedente le es arrancado al productor inmediato, al obrero..." [32]

Otra relación que establece Marx alude a la *composición orgánica del capital* (n), que es igual a la relación entre el capital constante y el capital variable, o sea, $n = \frac{c}{v}$. Esta relación es representativa de una cierta tecnología; por supuesto que es una tecnología media para la sociedad en su conjunto, puesto que esta relación variará de una industria a otra e incluso, dentro de una

[32] K. Marx, *El capital*, ed. cit., pp. 163 y 164.

misma rama industrial entre empresa y empresa; desde luego también variará entre sector y sector. Son de todos conocidas las distintas características técnicas de la producción en cada uno de los sectores, por ejemplo, la producción minera requerirá una masa de materias primas y de capital importante con relación a la cantidad de mano de obra ocupada en esas actividades. En el sector servicios, la relación adquiere otras características por cuanto el contenido de mano de obra es mucho más importante en este proceso productivo específico. De todas maneras, se puede establecer, con fines analíticos, una relación entre la composición orgánica del capital existente en cada uno de los sectores, en cada una de las industrias y, con una adecuada ponderación, llegar a la composición orgánica del capital para toda la economía. Esta relación la llama *composición del capital*, por cuanto el capital desembolsado en general es igual a lo que el empresario gasta en adquirir las materias primas más los bienes de capital o la depreciación, y lo que gasta en contratar mano de obra; luego la relación entre c y v será una composición que determina cómo está distribuido el capital entre sus distintos componentes. Esta composición es *orgánica* porque implica una manera definida y concreta de combinar los factores productivos. Dados una técnica o un nivel de conocimiento tecnológico, los factores productivos deberían combinarse de una manera muy específica, o sea, tantas unidades de trabajo por unidades de capital, y esto significa también una determinada cantidad de materias primas que requerirá el proceso productivo. Por supuesto estas relaciones pueden modificarse si existe alguna variación del precio relativo entre los bienes de capital, las materias primas y el precio del trabajo. Sin embargo, estas variaciones de precios relativos no aparecen consideradas en el análisis que efectúa Marx por cuanto admite un supuesto básico en todo el análisis que se realiza en *El capital:* que el valor es siempre igual al precio. Este supuesto significa, por ejemplo, que el salario nunca es inferior o superior al valor de la fuerza de trabajo y, por otro lado, que el precio que tiene determinado bien en el mercado es igual al valor monetario de las horas-hombre necesarias para producir dicho bien, más las horas-hombre contenidas en las materias primas y en el desgaste del capital. La competencia perfecta que existiría en el sistema económico explicaría el hecho que los precios sean iguales a los valores. Marx utiliza la composición orgánica del capital para mostrar los efectos que los cambios de esta composición producen sobre la demanda de mano de obra, o sea, cómo al evolucionar la tecnología, una composición orgánica del capital creciente significa que cada vez se necesita menos mano de obra para una masa determinada de capital. En otras palabras, de acuerdo a la terminología moderna diríamos que cada vez se emplean técnicas más intensivas en capital. Esto significa que, analizando la tendencia de la composición orgánica del capital, se puede observar que se utiliza cada vez menos mano de obra para cantidades determinadas de producción y esto implica, por su parte, que el ejército industrial de reserva o masa de desocupados tiende a ampliarse. Sin embargo, cuando la acumulación crece sustancialmente puede presentarse una disminución de la masa de desocupados. En este sentido tal vez convenga recordar algunas frases de Marx relativas al contenido de la composición orgánica del capital y su tendencia; señala como una ley del desarrollo del

sistema capitalista la tendencia creciente de la composición orgánica del capital: "...La composición del capital puede interpretarse en dos sentidos. Atendiendo al valor, la composición del capital depende de la proporción en que se divide en capital constante o valor de los medios de producción y capital variable o valor de la fuerza de trabajo, suma global de los salarios. Atendiendo a la materia, a su funcionamiento en el proceso de producción, los capitales se dividen siempre en medios de producción y fuerza viva de trabajo; esta composición se determina por la proporción existente entre la masa de los medios de producción empleados, de una parte, y de otra la cantidad de trabajo necesaria para su empleo... doy a la composición de valor, en cuanto se halla determinada por la composición técnica y refleja los cambios operados en ésta, el nombre de composición orgánica del capital... Los numerosos capitales invertidos en una determinada rama de producción presentan una composición, más o menos diversa. La media de sus composiciones individuales arroja la composición del capital global de esta rama de producción. Finalmente, la media total de las composiciones medias de todas las ramas de producción, da la composición del capital social de un país..." [33]

A su vez Marx utiliza la composición orgánica del capital para explicar la producción creciente del trabajo y esto también refleja una composición orgánica del capital creciente; significa una evolución tecnológica que, entre otras cosas, genera una creciente productividad del trabajo. En efecto, Marx sostiene: "...el volumen creciente de los medios de producción comparado con la fuerza de trabajo que absorben, expresa siempre la productividad creciente del trabajo. Por consiguiente, el aumento de ésta se revela en la disminución de la masa de trabajo, puesta en relación con la masa de medios de producción movidos por ella... Este cambio operado en la composición técnica del capital, este incremento de la masa de medios de producción, comparada con la masa de la fuerza de trabajo que la pone en movimiento, se refleja, a su vez, en su composición de valor, en el aumento del capital constante a costa del capital variable".[34]

Para Marx, la composición orgánica del capital permite analizar las relaciones entre este indicador y la acumulación dentro del sistema capitalista de producción. En este sentido dice: "...un aumento de volumen del capital invertido en el proceso de producción... funciona como base para ampliar la escala de la producción y los métodos a ésta inherentes de reforzamiento de la fuerza productiva del trabajo... Así, pues, aunque el régimen de producción específicamente capitalista presuponga cierto grado de acumulación del capital, este régimen, una vez instaurado, contribuye de rechazo a acelerar la acumulación. Por tanto, con la acumulación de capital se desarrolla el régimen específicamente capitalista de producción, y el régimen específicamente capitalista de producción impulsa la acumulación de capital. Estos dos factores económicos determinan, por la relación compleja del impulso que mutuamente se imprimen, ese cambio que se opera en la compo-

[33] *Ibid.*, p. 517.
[34] *Ibid.*, pp. 525 y 526.

sición técnica del capital y que hace que el capital variable vaya reduciéndose continuamente a medida que aumenta el capital constante..."[35]

La *tasa de utilidades o cuota de ganancia* la define Marx como una relación entre la plusvalía y el capital constante más el capital variable, o sea, que $t = \frac{p}{c + v}$. Como se verá más adelante, lo que Marx llamó "ley de la tendencia decreciente de la cuota de ganancia" es compatible con los supuestos relativos a una composición orgánica del capital creciente y a una tasa de explotación constante. En efecto, Marx sostiene: "...[el] incremento gradual del capital constante en proporción al variable tiene como resultado un *descenso gradual de la cuota general de ganancia,* siempre y cuando permanezca invariable la cuota de plusvalía, o sea, el grado de explotación del trabajo por el capital..."[36] Estas tendencias son criticadas incluso por algunos autores marxistas, porque no resulta evidente que en el sistema capitalista haya una tendencia bien definida en términos que la tasa de utilidades sea decreciente y la tasa de explotación o cuota de plusvalía sea constante. Este supuesto oscurece el análisis y conduce a la conclusión que la cuota de ganancia es decreciente, lo que parecería erróneo. En otras palabras, no se puede establecer claramente que la tasa de explotación sea constante; luego, ante un supuesto de composición orgánica del capital creciente, se obtendría un comportamiento errático de la tasa de utilidades.

Expresadas estas relaciones de acuerdo a la terminología actual se trata de vincular la composición orgánica del capital y la tasa de utilidades con el coeficiente tecnológico de capital por hombre ocupado y, además, con el rendimiento del capital, respectivamente. Debe recordarse que estos dos últimos conceptos están unidos al volumen de capital empleado (*stock*), y no al flujo de sus servicios (depreciación). Según Joan Robinson, Marx parece haber advertido estas diferencias, pero su terminología las oscurece; para salvar estas ambigüedades se pueden utilizar como conceptos similares a la composición orgánica del capital y a la tasa de utilidades, los de capital por hombre ocupado y rendimiento medio del capital, respectivamente. *El rendimiento medio del capital* será igual a la relación entre la plusvalía (utilidades, rentas, intereses, beneficios) y el capital de operación. El *capital de operación* es igual al valor del capital fijo más el capital circulante utilizado por el empresario en el proceso productivo durante un período determinado. Necesarias son algunas aclaraciones sobre cómo pasar de los conceptos de flujos (materias primas, depreciación, capital variable) al concepto de capital de operación que es un *stock.*

Para calcular el capital de operación a partir de estos flujos se procede de la siguiente manera:

a) Si el pago de los sueldos y salarios y las compras de materias primas, por ejemplo, se realizan cada dos meses, el total anual de estos conceptos se dividirá por seis;

[35] *Ibid.*, p. 528.
[36] *Ibid.*, t. III, p. 214.

b) Si la depreciación es de un 10 %, debe multiplicarse la depreciación por 10 para obtener el *stock* de capital fijo.

Si se suman *a*) más *b*) se obtiene el capital de operación; o lo que es lo mismo se habrán transformado los conceptos de flujos en un *stock*.

Una vez identificadas y definidas las variables que utilizó Marx en parte de su razonamiento, se tratará de presentar su argumentación en torno a las crisis económicas del sistema capitalista, utilizando, hasta donde ello sea posible, conceptos de la teoría económica moderna.

c] *Análisis del ciclo económico*

Durante un período singnificativo la teoría económica estuvo preocupada por dar una explicación del ciclo económico. Sólo con el pensamiento keynesiano, que aportó una política anticíclica, esta preocupación quedó relegada a segundo plano; por ello resulta interesante destacar las ideas de Marx en torno a la trayectoria cíclica de la economía. En este sentido, y como ya se expresó, se pueden señalar, con fines analíticos, tres formas de explicación del ciclo utilizando el instrumental de la teoría marxista.

i] *La teoría del ejército industrial de reserva*

Pretende señalar cómo la desocupación oscila en función de los desajustes que se producen entre el volumen de mano de obra disponible y el que demanda un determinado monto de capital. En efecto, la desocupación (ejército industrial de reserva) tiende a contraerse y expandirse como consecuencia del aumento y ulterior disminución del ritmo de acumulación y también por el cambio técnico, ya que el volumen de mano de obra permanece relativamente constante. Cuando el volumen de capital es considerable, y por lo tanto la demanda de trabajo excede la oferta de mano de obra, el nivel de desocupación se reduce y por consiguiente aumentan los salarios. Por otro lado, la elevación de los salarios comprime las utilidades, rentas e intereses (plusvalía), y esto a su vez hace disminuir el ritmo de acumulación o inversión, e induce a los capitalistas a incorporar técnicas de producción ahorradoras de mano de obra. De esta manera, el ejército industrial de reserva (alimentado por el incremento vegetativo de la población) aumenta en relación al volumen de capital, debido a la caída del ritmo de acumulación. Además, la naturaleza del cambio tecnológico (técnicas intensivas en capital), reduce el volumen de ocupación por unidad de capital, circunstancia que a su vez produce un segundo efecto acumulativo que amplía el nivel de desocupación; de esta forma, la desocupación aumenta y por lo tanto disminuyen los salarios reales. La reducción de los salarios reales y la incorporación de nuevas técnicas producen, llegado cierto punto, un aumento de las utilidades, y por lo tanto una mayor acumulación.

Esta mayor acumulación ampliará nuevamente la demanda de trabajo, reducirá la desocupación y elevará los salarios, y así sucesivamente. Admitido este mecanismo resulta que las crisis constituyen un síntoma y a la vez una

característica del sistema capitalista. Así, los continuos cambios del nivel de ocupación y de los salarios reales afectan directamente los intereses de una clase (clase trabajadora) dentro del sistema. Esto intensificaría la lucha de clases en grado creciente, constituyéndose así en una de las principales causas de presión para el cambio del sistema.

Oportuno es aclarar que el desempleo que analiza Marx es completamente distinto del desempleo involuntario keynesiano: este último es cíclico y a corto plazo y lo genera un déficit de la demanda efectiva, creándose así capacidad ociosa de los bienes de capital. De lo examinado se deduce que Marx, al igual que los clásicos, desarrolla su análisis a largo plazo y además supone que no hay desocupación de los bienes de capital.

ii] *Tendencia decreciente de la tasa o cuota de ganancia*

Marx refutó la teoría de la población de los clásicos y la reformuló en función de su teoría del ejército de reserva. Como se verá más adelante, esto tiene como consecuencia vincular la acumulación, la tasa de ganancia y el ejército de desocupados a la explicación de las crisis, sin tener que admitir el estado estacionario. Como es sabido, en la teoría clásica, la disminución en la tasa de beneficios lleva al cese de la acumulación y, por consiguiente, al estado estacionario. La tasa o cuota de ganancia se define como la relación entre la plusvalía y el capital variable más el capital constante; y esta misma relación puede establecerse en función de la tasa de explotación y de la composición orgánica de capital. En efecto:

$$t = \frac{p}{v+c} = \frac{\frac{p}{v}}{\frac{v}{v}+\frac{c}{v}} = \frac{e}{1+n}$$

De lo anterior se deduce que una composición orgánica del capital creciente, y suponiendo constantes todos los demás elementos, genera una tasa de ganancia decreciente; asimismo, una tasa de explotación creciente significa una tasa de ganancia también creciente. De donde se desprende la existencia de interrelaciones entre la acumulación, el ejército de desocupados y la tasa de ganancia. Así, por ejemplo, una tasa de ganancia creciente estimula la acumulación y dependiendo cual sea la composición orgánica del capital, esa acumulación ofrecerá empleo en una magnitud dada que, contrastada con el ejército de desocupados, explicaría las variaciones en la tasa de salarios y, en consecuencia, de la plusvalía. Estas interrelaciones se analizarán más adelante cuando se describa el modelo global marxista.

El hecho que el estado estacionario desempeñe un papel importante en la argumentación de los clásicos y, sobre todo, en Ricardo, indujo a Marx a pensar que hasta los mismos teóricos del capitalismo reconocían la existencia de un límite al crecimiento del sistema capitalista. En general, el límite es alcanzado

cuando la acumulación cesa por la caída de la tasa de beneficios; esta caída y la de la tasa de acumulación explican así que la trayectoria a largo plazo del sistema conduzca al estado estacionario. Además, en la teoría de la población de los clásicos la presencia de un salario de subsistencia asegura que la población no crece y, por lo tanto, se mantiene constante al igual que los flujos de producción. Marx introduce el concepto del ejército de reserva y sostiene además que la plusvalía, o excedente que se obtiene en el proceso productivo, garantizan la presencia de la acumulación, al mismo tiempo que la propensión a acumular es una característica del empresario capitalista; de esta manera el sistema no llega a un estado estacionario sino que crece permanentemente, aunque a través de continuas crisis. Las variaciones en la tasa de ganancia y sus efectos sobre la acumulación, pasan a constituir así un elemento teórico importante para explicar los ciclos, cuyo proceso tendría esta secuencia: el aumento de la tasa o cuota de ganancia acelera la acumulación, esto se traduce en un aumento de la demanda de trabajo, lo que a su vez genera una disminución en el ejército de reservas; esta disminución atenúa la presión de la oferta de trabajo, lo que genera un aumento en los salarios. El alza de los salarios presiona hacia un decrecimiento de la plusvalía y, en consecuencia, hacia una disminución de la tasa de utilidades. De esta manera se llega a una baja en la acumulación, lo que significa que disminuye la demanda de bienes de capital; aumentan por consiguiente los *stocks* de bienes de capital y decrece la demanda de bienes de inversión, tanto en el sector productor de bienes de capital como en el productor de bienes de consumo. Este proceso origina una reducción en la demanda de trabajo, lo que conduce a un aumento en el ejército de reserva o, lo que es lo mismo, a un exceso de la oferta de trabajo en relación a la demanda presentándose entonces un descenso de los salarios. La baja de salarios significa una reducción en los ingresos, y por consiguiente una menor demanda de bienes de consumo, lo que genera una disminución de la demanda de bienes de capital en el sector que produce bienes de consumo. Este proceso proseguirá hasta que la caída en los salarios llegue a tal nivel que genere un aumento de la plusvalía en algunas industrias, lo que permite que éstas incrementen su demanda de bienes de inversión; se producirá así un aumento en la plusvalía y, por consiguiente, en la acumulación, y así sucesivamente.

Por supuesto que para exponer esta secuencia se omitieron una serie de pasos intermedios, y esta omisión empobrece, en alguna medida, el análisis hecho por Marx.

De todas maneras se trata de mostrar la importancia que tienen las variaciones en la tasa de ganancia para explicar las crisis.

La hipótesis de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia es una de las más discutidas entre las enunciadas por Marx. Si bien es cierto que sostuvo que a largo plazo existe esa tendencia, al mismo tiempo señaló una serie de fuerzas que podían contrabalancearse o contrarrestarla hasta eliminar la caída de la tasa de ganancia. Esas fuerzas actuarían sobre la composición orgánica del capital y la tasa de acumulación, disminuyendo la primera y aumentando la segunda; creando así una presión hacia el ascenso de la tasa de ganancia. Las fuerzas contrarrestantes serían:

a) Abaratamiento del capital constante, vale decir, que manteniendo sin mo-

dificación el capital variable y la tecnología, la composición orgánica del capital disminuye.

b) Aumento en la intensidad de la explotación, que puede traducirse en una ampliación de la jornada de trabajo, en una racionalización o una mayor intensidad del proceso de trabajo, lo que conduciría al aumento de la plusvalía y, por consiguiente, al incremento de la tasa de ganancia.

c) Depresión de los salarios a niveles inferiores al valor de la fuerza de trabajo. Marx considera este elemento como poco importante, puesto que los salarios los fija el mercado, y en consecuencia, la remuneración al trabajo en condiciones de competencia no puede mantenerse mucho tiempo por debajo de su valor.

d) La presencia de un ejército de reserva creciente posibilita la existencia de industrias con una composición orgánica de capital baja (técnica intensiva de mano de obra) y una tasa de plusvalía relativamente elevada, lo que significa que estas industrias pueden lograr una tasa de ganancia superior y, por consiguiente, presionar para que la tasa de ganancia promedio tienda a elevarse.

e) El intercambio comercial con otros países permite obtener materias primas y alimentos baratos y, en otros casos, bienes de capital a precios inferiores a los existentes en la economía nacional. Vale decir, si se mantienen iguales las demás variables, se logra un aumento en la tasa de ganancia. Sweezy agrega otros factores que actuarían en forma directa sobre la tasa de ganancia y presionarían en favor de un aumento o disminución de la misma. Así, por ejemplo, la presencia de sindicatos bien organizados y la acción del Estado en beneficio de los obreros (limitación de la jornada de trabajo, seguro contra el desempleo, legalización de convenios colectivos, etc.), intervienen directamente para deprimir la tasa de ganancia. Por otra parte, la existencia de organizaciones empresariales, la exportación de capitales hacia regiones donde se logra una tasa de ganancia más elevada, la formación de monopolios y las facilidades que éstos tienen para discriminar mercados o imponer precios, la acción del Estado a través de algunas medidas, tales como la adopción de tarifas proteccionistas, cuotas de importación, tipos de cambio diferenciales, ciertos gastos públicos, exenciones tributarias a empresas que se quiere estimular, etc., influyen sobre la tasa de ganancia, elevándola.

Como podrá verse más adelante, este aspecto teórico parecería redundante, puesto que no agrega ningún elemento de importancia para las teorías o conclusiones generales que elaboró Marx, y por otra parte podría entrar en contradicción con algunos de sus supuestos. No obstante, interesan más las interrelaciones por él establecidas entre la tasa o cuota de ganancias, acumulación, salarios, ocupación y tecnología para explicar las crisis, antes que señalar determinada tendencia de la tasa de ganancia.

iii] *Esquemas de reproducción simple y ampliada*

Marx, basándose en el *Tableau Économique* de Quesnay, establece los esquemas de reproducción simple y ampliada, para mostrar ciertas interrelaciones en el proceso productivo que explicarían la existencia de un equilibrio, en el sentido que las decisiones de producción coinciden con las demandas que se generan

en el sistema. Marx sostiene que el sistema capitalista carece de los mecanismos necesarios para hacer que las demandas coincidan exactamente con las decisiones de producción; esta disociación entre la demanda y la oferta es esencial entre los argumentos que explican las crisis de realización, las que se traducen en producción no vendida.

Las crisis de realización pueden ser de dos tipos: las de subconsumo, que significan un acopio de producción que no vende el sector que produce bienes de consumo y, por otro lado, las crisis de desproporción, que implican acumulación de existencias de materias primas y de bienes de capital, generada porque son distintos los empresarios que demandan materias primas y bienes de capital y aquellos que los producen. Con respecto al subconsumo, Marx sostiene que allí radica una contradicción importante del sistema capitalista, puesto que la producción carece de objetivos salvo que se la encauce hacia una meta precisa de consumo. Al respecto, afirma que el capitalismo trata de ampliar la producción, pero sin preocuparse por el consumo que es lo único, a su juicio, que puede darle sentido. La presencia de una fuerza productiva y de una capacidad de producción crecientes se traducen en un aumento importante de la producción de mercancías que después deben convertirse en dinero; por otra parte, la oposición a los incrementos salariales significa una limitación del consumo de los obreros a niveles de subsistencia, de manera tal que durante el proceso surge una tendencia a la superproducción de bienes de consumo, lo que caracterizaría las crisis de subconsumo como parte de la crisis de realización. De esta manera, la capacidad productiva de la sociedad capitalista, siempre creciente, se estrella contra el límite impuesto por el bajo poder de consumo de los obreros.

El enfoque moderno del ciclo económico, basado en la teoría keynesiana de déficit de demanda efectiva o en las teorías del subconsumo, tiene estrecha afinidad, e incluso podría pensarse que tiene su origen en esta línea de explicación que Marx dio de las crisis del sistema. Es evidente que el objetivo de estas teorías es totalmente distinto, puesto que tanto las teorías keynesianas como las modernas del subconsumo persiguen el propósito de dotar, a quienes toman decisiones, de instrumentos de política económica, señalando los elementos que permitan atenuar las variaciones cíclicas de la actividad económica. Marx, por su parte, pretende desentrañar aquí el origen de las crisis, las que conducirán al colapso final del sistema capitalista, colapso, en su opinión, inevitable.[37]

Finalmente, y puesto que el esquema de reproducción ampliada establece las condiciones del crecimiento en equilibrio, dicho esquema contendrá, implícitamente, un modelo de crecimiento que aquí interesa examinar y al cual se tratará de dar una formulación concreta.

A continuación se presenta el razonamiento de Marx en términos de un modelo global y su equivalente en la terminología moderna.

37 Véase P. M. Sweezy, *Teoría del desarrollo capitalista*, trad. de Hernán Laborde, Fondo de Cultura Económica, México, 2ª ed., 1958, en especial en el cap. XI, la discusión sobre el derrumbe del sistema capitalista y las diversas interpretaciones que surgen entre los marxistas con respecto a esta situación.

d] *Un modelo marxista global y su equivalente en la terminología moderna* [38]

El pensamiento de Marx es altamente polémico, en parte por el tono que el mismo Marx dio al enunciado de sus teorías, en parte por el conocimiento superficial que de ella se tiene y también, en gran medida, por las dificultades conceptuales para aprehender el significado del instrumental teórico utilizado. Con la forma de presentar este modelo marxista se pretende facilitar la comprensión de esas ideas expresándolas, en la medida de lo posible, en términos de la nomenclatura que actualmente usan los economistas. Es en este sentido que, luego de la presentación del modelo, se trata de analizar un problema a la luz de dicho modelo y del instrumental keynesiano.

El modelo propuesto respeta los principales supuestos utilizados en *El capital* relativos a competencia perfecta, economía cerrada y sin gobierno, y constancia en los precios de las mercancías, los que a su vez son equivalentes a su valor. La constancia en los precios se torna necesaria cuando se señalan las tendencias de cambios reales en las variables, por cuanto un cambio en los precios relativos haría modificar la expresión monetaria de la composición orgánica del capital en casos en que no se hubiere alterado la proporción real de sus componentes. De esta manera, cambios en la composición orgánica del capital expresan modificaciones en la tecnología y en la estructura productiva de la economía.

Para facilitar la comprensión del modelo se presentan, a la izquierda, las variables marxistas y, a la derecha, sus equivalentes aproximados expresados en la nomenclatura moderna. El sentido de las flechas utilizadas es el siguiente:

$\longrightarrow$ constancia de las variables

$\uparrow$ tendencia al ascenso de las variables

$\downarrow$ tendencia al descenso de las variables

---

1. $p = YN - v$

Como ya se vio antes, la plusvalía consiste en las utilidades netas, el interés y la renta; en consecuencia, la plusvalía puede expresarse como la diferencia entre el ingreso neto y el pago de salarios.

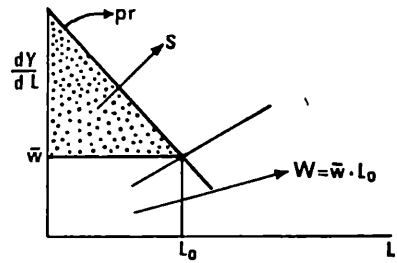
1a. $i = p_r - \overline{w}$

Esta ecuación refleja el origen del excedente, el que es igual a la diferencia entre la productividad marginal del trabajo (producto-ingreso marginal) y el salario de equilibrio que se paga a cada obrero; si se paga el salario de subsistencia, la ecuación sería la siguiente:

1b. $s = p_r - \overline{w}_s$

[38] Por "terminología moderna" se entiende la actualmente utilizada en los medios académicos.

Gráficamente, esta situación se representa así:



En la gráfica se puede entender con mayor claridad el concepto de excedente que aquí se asimila a la plusvalía. Así, p_r constituye la productividad de un trabajador adicional, es decir, lo que ese trabajador produce y $\overline{w}$ lo que recibe; utilizando el análisis marxista, sería la parte de la cual se apropia el capitalista, o bien, la parte no pagada del ingreso que genera cada trabajador adicional.

1c. $S = Y - L \cdot \overline{w}$ ó $S = Y - L \cdot w_s$

Esta ecuación refleja el excedente que genera toda la economía, el que sería igual al ingreso neto menos el total de la remuneración al trabajo $(L \cdot \overline{w})$. Gráficamente, correspondería a la superficie sombreada, siendo $L_0 \cdot \overline{w}$ la superficie que expresa el total de lo pagado al trabajo. Si para simplificar se supone que en una economía cerrada y sin gobierno sólo se produce un bien, por ejemplo, trigo, Y sería el volumen total de producción de trigo, W sería la cantidad de trigo entregada a los trabajadores para su consumo y S la parte del trigo producido por los trabajadores (L) que queda en poder de los propietarios de los medios de producción. Con este ejemplo parece quedar claro el concepto de plusvalía utilizado por Marx.

---

2. $YN = p + v$

Como ya se lleva explicado, el ingreso neto es igual a la suma de los valores

2a. $Y = W + R$ donde $W = w \cdot L$

Aquí se define R como cualquier ingreso que no constituye pago al factor

agregados, o sea, igual a la plusvalía (utilidades netas, interés y renta) más el capital variable (remuneración al trabajo).

trabajo. Si el ingreso que reciben los propietarios de los medios de producción coincide con el excedente que se genera en el proceso productivo durante un período, se tendrá que:

$$2b.\quad S = R$$

Dada una situación en la que no exista acumulación, o sea, que todo el excedente S lo consumen los propietarios de los medios de producción, la ecuación 2b. expresaría la situación en la cual el ingreso es igual al gasto.[89] Llamando C al consumo total, se tendría:

$$2c.\quad C = W + R = YN$$

Esta expresión refleja una situación estacionaria en la que los flujos de producción se repiten constantemente.

$$3.\ \uparrow\ n = \frac{c}{v}$$

Como antes se explicó, n es la composición orgánica del capital, la que Marx supone creciente debido a la utilización de técnicas ahorradoras de mano de obra.

$$3a.\ \uparrow\ \frac{K}{L}$$

Este coeficiente nos indica distintas combinaciones entre el factor capital y el factor trabajo, o sea, sería un coeficiente representativo de la tecnología que se adopte. Si bien es cierto que este coeficiente no es exactamente igual a la composición orgánica del capital, se puede afirmar que es el que más se le asemeja, y además, que ambos se mueven en el mismo sentido. De esta manera, salvo serias distorsiones de un período a otro en el precio de los bienes de capital y de las materias primas, este coeficiente será creciente admitido el supuesto marxista que se utilizarán técnicas intensivas en capital. En otras palabras, a través del tiempo el progreso técnico se manifiesta en técnicas que ponen a disposición de cada trabajador un mayor volumen de capital. Esto a su vez se traduce en un aumento de la productividad,

[89] Aquí se admite, tácitamente, que los asalariados consumen todo su ingreso.

y si los salarios se mantienen relativamente constantes, estas técnicas, en definitiva, redundan en un mayor excedente o mayor ingreso para los propietarios de los medios de producción.

$$4.\ e = \frac{p}{v} \longrightarrow$$

e es la tasa de explotación, que Marx supone constante y representa la relación entre plusvalía y salario. P. Sweezy y J. Robinson afirman que e no es constante y que, antes bien, crece junto con n, lo que daría un comportamiento errático a la tasa o cuota de ganancia como ya se vio.

$$4a.\ e = \frac{R}{W} \longrightarrow$$

La tasa de explotación expresa la relación entre los ingresos de los propietarios de los medios de producción y los ingresos del factor trabajo. Según Marx, esta relación se mantiene constante, y dividiendo ambos términos por Y, se obtiene:

$$4b.\ \frac{R/Y}{W/Y} \longrightarrow$$

El numerador representa la participación del ingreso de la propiedad sobre el ingreso total, y el denominador el del trabajo. Si esta relación se mantiene constante, el supuesto implícito de Marx admite que la distribución funcional del ingreso no cambia. Este supuesto es aparentemente contradictorio con el del empobrecimiento de la clase trabajadora, si se considera que al aumentar el ingreso total, manteniéndose constante la parte que de él corresponde a los trabajadores, necesariamente se incrementará el total pagado en salarios. En efecto, la creciente composición orgánica del capital significa un aumento de la productividad del trabajo, por lo cual al mantener constante la distribución del ingreso, cada trabajador o cada hora-hombre recibe un mayor ingreso, pero, al mismo tiempo, genera un mayor excedente para el propietario de los medios de producción. Desde este punto de vista, cada trabajador aumentaría su nivel de ingreso real. Ahora bien, si se supone que el número de personas que componen la fuerza de trabajo ocupada crece con mayor rapidez que el número de propietarios de bienes de capital, el ingreso por hombre de los propietarios aumentará

más rápidamente que el ingreso por hombre de los trabajadores ocupados; de donde puede sostenerse un proceso de empobrecimiento relativo. Por otra parte, aun cuando los salarios suban por el aumento de productividad, un crecimiento de la fuerza de trabajo superior a su demanda generará desocupación o subocupación crecientes. De esta manera, puede llegarse a una situación donde toda la clase obrera (ocupados, desocupados y subocupados) disminuya su participación en el ingreso, o bien, su ingreso por hombre se reduzca con la consiguiente baja de su nivel de vida, y esta última situación puede ser compatible con un aumento en los salarios reales en la fuerza de trabajo ocupada. En todo caso, el supuesto de constancia de la tasa de explotación no es imprescindible para la mayor parte de los argumentos esbozados por Marx, y surge más bien como un requisito lógico para sostener la caída de la tasa de ganancias. De todas maneras, esta última puede ser constante, caer o crecer, o bien, puede disminuir con un e constante, con e que crezca menos que lo que aumenta n, o con una caída en e. Por tanto, este supuesto sería innecesario para explicar las leyes de funcionamiento del sistema capitalista.

5a. $\downarrow t = \dfrac{p}{v+c}$

El sentido de la flecha, en esta ecuación, refleja el supuesto que la tasa de utilidades es decreciente, supuesto que destaca la herencia de la economía clásica en el pensamiento de Marx, ya que el mismo es común a todos los economistas clásicos. En realidad, esa disminución en la tasa de utilidades correspondería a una disminución en la tasa de interés, disminución ésta que fue una realidad concreta antes y durante la época en que escribieron los economistas clásicos. Para analizar la coherencia lógica de este supuesto, siempre dentro

5a. $r = \dfrac{R}{K} \downarrow$

r se define aquí como el rendimiento del capital y expresa la relación entre el ingreso de la propiedad (R) y el capital (K). Este concepto tiene mayor semejanza con lo que antes se definió como el rendimiento medio del capital y sería la relación entre la plusvalía y el capital de operación. También se vio antes cómo puede traducirse el capital constante y el capital variable en el capital de operación a la luz de las tasas de rotación. Para seguir con la asimilación de los supuestos de Marx, se admite que la tasa de rendimiento de capital (r) es

de las variables marxistas, se establece la siguiente relación:

$$5b.\quad \frac{\frac{c}{v}\uparrow}{\frac{p}{v}\longrightarrow} = \frac{c}{p}\uparrow$$

El numerador de la primera expresión es la composición orgánica del capital que, como se ha visto, tiene una tendencia creciente. Por otra parte, el denominador es la tasa de explotación que se mantiene constante. Así, simplificando v en ambos miembros, queda la relación entre c y p que, en virtud de los supuestos señalados, necesariamente debe ser creciente.

$$5c.\quad \left|\uparrow \frac{c}{p} + \frac{\overrightarrow{v}}{p} = \frac{c+v}{p}\uparrow\right| = \frac{1}{t}\uparrow$$

Si $\frac{c}{p}$ es creciente y $\frac{v}{p}$ es constante, puesto que es la inversa de la tasa de explotación que es constante, la suma de estos dos elementos será creciente como se indica en el lado derecho de esta relación.

Como $\frac{c+v}{p}$ es la inversa de la tasa de utilidades, que es creciente, queda demostrado que el supuesto de Marx que la tasa de utilidad es decreciente, es perfectamente coherente desde el punto de vista lógico con los supuestos por él sostenidos. Esta explicación de la tasa de ganancia no considera los efectos de la demanda efectiva sobre la misma y explica muy poco acerca de los efectos de variaciones en los precios y en las condiciones de mercado sobre la plusvalía.

igual a la tasa de utilidades que define decreciente, aunque si bien es cierto que ésta no es exactamente igual a la tasa de utilidades que define Marx, por lo menos es uno de los conceptos que más se le aproximan, y que, además, se puede sostener razonablemente que se mueven en la misma dirección, admitido el supuesto que los hábitos de pagos y de gastos se conservan constantes o, lo que es lo mismo, las tasas de rotación son constantes. Para analizar con mejor detalle este coeficiente, recurriremos a un artificio matemático, el que consiste en multiplicar y dividir por L y por Y la relación $\frac{R}{K}$. O sea:

$$5b.\quad \frac{R}{K}\left|\downarrow = \right|\downarrow \frac{L}{K}\cdot\frac{Y}{L}\uparrow\left|\cdot\frac{R}{Y}\longrightarrow\right.$$

A la derecha de la ecuación tenemos la relación $\frac{L}{K}$, que es la inversa del coeficiente de tecnología que era creciente. puesto que se utilizaban técnicas de capital intensivo. Por esta razón, y como antes se vio, la productividad del trabajo debe ser creciente siempre que se suponga, como lo hace Marx, que no existe capacidad ociosa en los bienes de capital. Por otra parte, como la distribución del ingreso no cambia, el coeficiente R/Y permanece constante.

De esta manera, para que el rendimiento del capital sea decreciente, la caída en el coeficiente L/K debe ser mucho más intensa que el aumento en la productividad media del trabajo, que refleja el coeficiente Y/L.

Esta presentación formal del modelo global marxista expresado en términos de la nomenclatura moderna, condujo finalmente al análisis de la tasa de rendimiento de capital que se asimiló a la tasa de utilidades de Marx. Para Marx la tendencia decreciente de la tasa de ganancia es una de las hipótesis que explican las crisis del sistema capitalista. De este análisis se podrían extraer ciertos elementos analíticos que, llegado el caso, puedan servir para

explicar la ausencia de crisis en el sistema capitalista o bien para evitarlas. Para lograr este último objetivo, si la tasa de rendimiento del capital crece, o por lo menos permanece constante, se tendrá un elemento que evitará el surgimiento de las crisis del sistema.

Para este análisis se utiliza la siguiente versión de la tasa de rendimiento:

$$\frac{R}{K} = \frac{L\,(p_m{}^{40} - w)}{K} = \frac{Y - W}{K}$$

Admitido el supuesto de constancia de la tasa de explotación ($e = \frac{R}{W}$), la relación entre salarios y productividad no experimentará cambios ya que

$$\boxed{\frac{p_m}{w} = 1 + e}$$

Por otra parte,

$$\frac{R}{Y} = \frac{e}{1+e} \text{ siendo } e = \frac{L\,(p_m - w)}{Lw} = \frac{p_m - w}{w} = \boxed{\frac{p_m}{w} - 1}\,{}^{41};$$

de donde se deduce que:

$$\boxed{\frac{R}{K} = \frac{L}{K}\,(p_m - w)}\,{}^{42}$$

Con estas transformaciones pueden examinarse los siguientes casos:

1] *Presencia de acumulación sin cambios técnicos.* La productividad permanecerá constante, y en función de los supuestos del modelo, la tasa de salarios no debe variar para que sea constante la de explotación. Pero la acumulación se traduce en un aumento de la demanda de trabajo; por lo tanto en este caso deberá crecer la oferta de trabajo a un ritmo bien determinado. Es decir, para

40 $p_m = \frac{\Sigma L_r p_r}{L}$, se emplea esta forma para expresar la productividad media, con el propósito de considerar las variaciones de productividad para distintos niveles de actividad u ocupación (L_r).

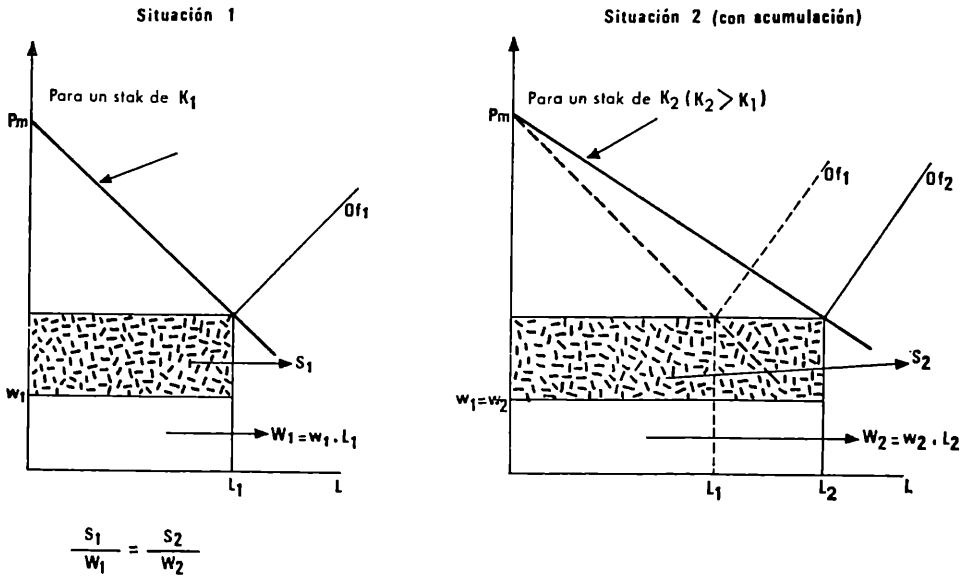
41 $Y - R + W$

$\frac{Y}{R} = 1 + \frac{1}{e} \therefore \frac{Y}{R} =$ constante

42 $\frac{R}{Y} = \frac{\frac{p_m}{w} - 1}{1 + \frac{p_m}{w} - 1} = \frac{p_m - w}{p_m} = 1 - \frac{w}{p_m}$

$\frac{R}{K} = \frac{Y}{K}\left(1 - \frac{w}{p_m}\right) = \frac{Lp_m}{K}\left(1 - \frac{w}{p_m}\right) \therefore \frac{R}{K} = \frac{L}{K}\,(p_m - w)$

que $\frac{p_m}{w}$ no varíe cuando existe acumulación sin que se incorporen cambios técnicos —lo que mantiene invariable la productividad— la tasa de salarios deberá permanecer constante; y eso último sólo puede suceder cuando aumenta la oferta de trabajo. Las posibilidades de incrementar esta oferta surgen cuando existe fuerza de trabajo desocupada, un ejército industrial de reserva o subempleo; otra posibilidad es incorporar a la fuerza de trabajo la mano de obra disponible en economías de subsistencia (como ocurre con el sector rural en algunos países subdesarrollados). Así, el crecimiento de la producción no será consecuencia de acumulación con cambios técnicos, sino de haberse incorporado fuerza de trabajo procedente del sector rural y capital del mismo tipo. Esta acumulación desencadena una serie de repercusiones que modifican el proceso, lo que a su vez exige un tratamiento teórico que utilice un instrumental dinámico; no obstante, para una versión simplificada, y utilizando instrumental de la estática comparativa, el razonamiento anterior puede expresarse de la siguiente manera:



El aumento de la oferta de trabajo de Of_1 a Of_2 permitió incrementar la ocupación de L_1 a L_2, lo que representaría el volumen de mano de obra incorporada del sector rural. Asimismo, la igualdad $\frac{S_1}{W_1} = \frac{S_2}{W_2}$, indica una misma tasa de explotación para ambas situaciones.

Eliminando el supuesto de constancia de la tasa de explotación se aprecia que el rendimiento del capital y, por consiguiente, la tasa de utilidades, están estrechamente vinculados a los cambios de salarios. En la relación $\frac{R}{K} = \frac{L}{K}$

$(p_m - w)$, se tiene que, como no hay cambios técnicos $\frac{L}{K}$ y p_m permanecen inalterados, por lo que $\frac{R}{K}$ aumentará (disminuirá) cuando w se reduzca (increménte). Las variaciones de salarios, a su vez, estarán en función de las características institucionales del mercado de trabajo (competitividad, regulaciones estatales, poder de negociación de empleadores y sindicatos obreros, movilidad, diferenciación, transparencia, etc.), y de la magnitud de la demanda y oferta. Luego, dada cierta rigidez en las características institucionales de este mercado, las variaciones en la oferta de trabajo tendrán repercusiones sobre los salarios y, por lo tanto, sobre la tasa de utilidades. Como se advierte, posee sobresaliente importancia considerar los efectos que tienen, sobre la oferta de trabajo, la presencia de subocupación, la posibilidad de transferir mano de obra desde el sector rural, desde la población no activa, etcétera.

2] *Acumulación con cambios técnicos.* Se supone que todo cambio técnico que se incorpore al proceso productivo se reflejará en un aumento de la productividad de la mano de obra. Para analizar las repercusiones que tiene la acumulación acompañada de innovaciones tecnológicas se usará la relación:

$$\frac{R}{K} = \frac{L}{K}(p_m - w)$$

Como primer paso deben examinarse los efectos que sobre $\frac{R}{K}$ tienen variaciones en $\frac{L}{K}$ y p_m, siendo constante la tasa de salarios. Es fácil apreciar que, salvo cambios técnicos en la administración y distribución de lo producido, toda innovación que aumente la productividad irá acompañada de una reducción del coeficiente tecnológico $\frac{L}{K}$ (o, empleando variables usadas por Marx, con un aumento de la composición orgánica del capital). Ahora bien, con salario constante, si la reducción de $\frac{L}{K}$ es mayor que el aumento de la productividad, $\frac{R}{K}$ disminuirá y viceversa. O sea:

$$\text{Si } \frac{L}{K}\Big\downarrow > p_m \Big\uparrow \frac{R}{K}\Big\downarrow$$

$$\frac{L}{K}\Big\downarrow < p_m \Big\uparrow \frac{R}{K}\Big\uparrow$$

De lo anterior se deduce que para que $\frac{R}{K}$ aumente o por lo menos se mantenga sin variación, sólo se podrá aumentar o dejar constante la tasa de salarios, cuando el aumento de la productividad sea mayor que la disminución de $\frac{L}{K}$ $\left(p_m\Big\uparrow > \frac{L}{K}\Big\downarrow\right)$. Asimismo, cuando la reducción de $\frac{L}{K}$ sea mayor que el incremento de la productividad, sólo se podrá introducir este cambio técnico

con una disminución de salarios para evitar una reducción de $\frac{R}{K}$; la posibilidad de aminorar los salarios nominales se torna difícil de alcanzar por las características institucionales del mercado de trabajo (presencia de sindicatos, leyes que establecen salarios mínimos, etc.), salvo se usen expedientes indirectos tales como aumentos en el nivel de precios superiores a la elevación de salarios o mediante la incorporación de mano de obra subocupada que permanece al margen de los mercados de trabajo con regulaciones institucionales. Estos dos útlimos procedimientos no parecen ser totalmente ajenos a la realidad de ciertos países subdesarrollados donde, durante ciertos períodos, el proceso inflacionario significaba aumentos de precios superiores a los reajustes de salarios y al mismo tiempo, donde se advierte una fuerza de trabajo con relaciones laborales denominadas "no capitalistas", al margen de los mercados de alta productividad, que dan origen a un creciente grupo de población en condiciones de subsistencia (población marginal, según la nomenclatura usada por algunos sociólogos).

Todo lo anterior revela la importancia que revisten las características del mercado de trabajo sobre la tasa de utilidades y, por consiguiente, sobre la acumulación y el crecimiento de la economía; en especial cuando el progreso técnico no se traduce en aumentos sustanciales de la productividad. Si esta última crece de manera significativa, y la oferta de trabajo aumenta con lentitud, puede presentarse una situación en la cual aumenten los salarios y simultáneamente la tasa de utilidades; cabe suponer que sea ésta la situación que se registra durante ciertos períodos en las economías capitalistas maduras.

Este razonamiento es quizá el que indujo a Kaldor a pensar que la teoría marxista era aplicable a las economías subdesarrolladas, con abundancia de mano de obra, hasta un nivel de crecimiento a partir del cual la teoría keynesiana serviría mejor para explicar el funcionamiento del sistema capitalista, en economías altamente desarrolladas, con escasez de mano de obra. Kaldor señala al respecto: "...la fórmula marxista indica el límite mínimo bajo el cual no puede caer la tasa de salario en relación al producto *per capita,* y la keynesiana indica el máximo sobre el cual no puede subir la tasa de salarios en relación a la escasez o superabundancia de trabajo... El esquema marxista es aplicable en las primeras etapas y el esquema keynesiano en las etapas posteriores del desarrollo capitalista".[43]

Frente al análisis realizado por Kaldor, cabe destacar dos hechos. En primer lugar, que el modelo marxista fue concebido para explicar el capitalismo premonopolista y que dicho modelo fue desarrollado posteriormente por Lenin para el capitalismo monopolista. En segundo lugar, la vinculación e interdependencia de las economías a través del comercio internacional, hace necesario analizar el sistema capitalista en su conjunto, considerando tanto los países con escasez de mano de obra como los que tienen abundancia de ella. En consecuencia, el análisis de Kaldor, aun cuando interesante, resulta parcial y no incluye las relaciones económicas y financieras entre los países desarrollados y subdesarrollados.

[43] *Ibid.*, pp. 256 y 257.

e] *Versión formal de un modelo marxista de crecimiento económico*

i] *Introducción*

Luego de haber desarrollado un modelo económico marxista a nivel global, se presenta ahora un modelo sectorial basado en la desagregación de la actividad económica en dos sectores: el sector que produce bienes de capital y el que produce bienes de consumo. El primer paso metodológico consiste en el desarrollo del esquema de reproducción simple que establece las condiciones de equilibrio de un estado estacionario, es decir, de un estado en el cual no existe acumulación o inversión neta y donde los flujos de producción se repiten período tras período. A partir de este esquema de reproducción simple se analiza el de reproducción ampliada, para derivar de éste un modelo de crecimiento. La presentación de este modelo se apoya principalmente en el presentado por Ivo Moravcik,[44] quien a su vez se basó sobre el trabajo del economista francés Leon Sartre. Sartre aplicó este modelo para lograr un esquema que le permitiese analizar las fluctuaciones cíclicas y el estancamiento mediante su confrontación con las posibilidades de un crecimiento ininterrumpido. A su vez, Moravcik utilizó este modelo para dar una imagen teórica de los intentos soviéticos de formular una "hipótesis de trabajo" del plan general de 1928, visión teórica que se basó sobre los esquemas de reproducción de Marx.

En este trabajo sólo se tratará de aislar aquellos elementos que permitan elaborar un modelo de crecimiento en equilibrio. Este equilibrio se refiere a la adecuada proporción de la distribución de las inversiones entre bienes de capital-capital y bienes de capital-consumo; como así también al equilibrio que debe existir entre la parte de los ingresos que se traducen en demanda de bienes de consumo y la producción de estos mismos bienes. Por consiguiente, este particular concepto de equilibrio deja de lado la discusión teórica sobre crecimiento equilibrado y desequilibrado.

Se cree que este modelo aportará algunos instrumentos de análisis útiles ya que —como es general en los modelos de crecimiento— contiene un coeficiente representativo del ahorro y un coeficiente de capital; pero además introduce explícitamente un coeficiente representativo de la distribución del ingreso y plantea las condiciones de equilibrio en la producción de bienes de capital que producen otros bienes de capital y bienes de capital que producen bienes de consumo, aspectos éstos que no suelen ser tratados en los modelos convencionales de crecimiento económico.

ii] *Esquema de reproducción simple*

El primer paso para la presentación del esquema de reproducción simple consiste en dividir la economía en dos sectores: el sector A que produce bienes de capital y el sector B que produce bienes de consumo.

[44] Ivo Moravcik, "The Marxian Model of Growth and the General Plan of Soviet Economic Development", en *Kiklos*, vol. XIV, 1961, fasc. 4, pp. 548 *ss.*

Dentro de cada sector existe una determinada tecnología, la que puede representarse por la relación entre el capital constante y el capital variable, o sea, por la composición orgánica del capital. Con la letra n se denotará esta relación, es decir, $n = \frac{c}{v}$; ésta refleja condiciones tecnológicas y de escasez relativa de factores. Puede variar entre los dos sectores, entre varias industrias o entre empresas. Por razones de simplicidad se supone una misma composición orgánica del capital para la economía como un todo. Cabe hacer notar que la composición orgánica puede cambiar aun cuando las relaciones reales entre capital y trabajo no se modifiquen; por ejemplo, si la distribución del ingreso, entre ingreso del trabajo e ingreso de la propiedad, cambia debido a variaciones en los precios relativos de los factores. Por este motivo, en el modelo sería conveniente operar con la relación capital-trabajo en lugar de la composición orgánica del capital. Sin embargo, el problema de la homogeneización y sus dificultades estadísticas harían sumamente complejo el uso de esa relación.[45] A pesar de lo anotado, se usa un coeficiente capital-producto como función de la composición del capital; éste será, pues, el coeficiente que refleja las condiciones tecnológicas y de distribución de ingresos y se define: $k = \frac{c}{v + p}$.

Cabe observar que, contrariamente al coeficiente capital-producto utilizado en la teoría económica que relaciona un *stock* con un flujo, el coeficiente k relaciona dos flujos: el capital constante (numerador) y el ingreso o producto neto (capital variable o salarios más plusvalía o ingreso de la propiedad).

Otra relación importante es la ya definida tasa de explotación e, representativa de la distribución del ingreso:

$$e = \frac{p}{v};^{46}$$

también para simplificar se toma un solo valor de e para la economía como un todo.

Seguidamente, se expresa al capital variable v y a la plusvalía p como funciones de e, n y c:

— siendo $n = \frac{c}{v}$ ∴ $\boxed{v = \frac{c}{n}}$

45 Esta afirmación debería enunciarse sólo en el contexto de la discusión sobre la evolución, validez y aplicabilidad de la teoría del valor. Esto, obviamente, está fuera del marco dentro del cual se pretende desarrollar este modelo.

46 Como se vio, $\frac{p}{v}$ se define como tasa de plusvalía, y corresponde a la tasa de explotación en el sistema capitalista.

siendo $e = \frac{p}{v}$ $\therefore$ $p = e \cdot v$, y remplazando v por $\frac{c}{n}$, se tiene:

$$\boxed{p = \frac{e\,c}{n}}$$

La relación capital-producto o coeficiente capital, k, también puede ser expresada en función de n y e:

$k = \frac{c}{v + p}$; remplazando v por $\frac{c}{n}$ y p por $\frac{e\,c}{n}$ se tiene

$$k = \frac{c}{\frac{c}{n} + \frac{e\,c}{n}} = \frac{n}{e+1} \quad \therefore \quad \boxed{k = \frac{n}{e+1}}$$

Con las transformaciones llevadas a cabo y designando el capital constante del sector A con la letra a y el del sector B con la letra b, se plantean las siguientes ecuaciones del valor bruto de la producción (producto bruto según la terminología de Marx) de cada sector:

Sector A: $a + \frac{a}{n} + \frac{a\,e}{n} = VBP_A$

Sector B: $b + \frac{b}{n} + \frac{b\,e}{n} = VBP_B$[47]

Las ecuaciones anteriores expresan el valor bruto de la producción de cada uno de los sectores, ya que a es el capital constante que, como se sabe, está constituido por la depreciación y las materias primas insumidas por este sector, $\frac{a}{n}$ es el capital variable o sea el total de la remuneración al trabajo pagado por el sector y $\frac{a\,e}{n}$ es la plusvalía constituida por los ingresos de la propiedad. En definitiva, la suma de estas variables equivale a la suma de los valores agregados (incluida la depreciación) y las materias primas insumidas por cada sector, lo que no es sino el valor bruto de la producción sectorial.

De las ecuaciones anteriores se puede deducir qué condiciones deben cumplirse en una situación de equilibrio estacionario. En tal situación el valor bruto de la producción del sector A (sector que produce medios de producción y materias primas, o sea el capital constante) deberá ser igual a los insumos de capital constante de los dos sectores, o sea a los insumos de bienes de capital y de materias primas de toda la economía. Algebraicamente:

47 En el apéndice se colocan estas ecuaciones en un esquema contable de insumo-producto, dando así una versión más conocida del significado de las variables que se utilizan.

$$a + \frac{a}{n} + \frac{a\,e}{n} = a + b;$$

luego,

$$\boxed{b = \frac{a}{n} + \frac{a\,e}{n}}$$

También se obtiene la misma condición de equilibrio analizando los bienes de consumo, en términos de su demanda y oferta globales. Así, el valor bruto de la producción del sector B (sector que produce bienes de consumo) debe ser igual al valor monetario de la demanda por esos bienes, que es igual al ingreso neto de los dos sectores, cuando no hay acumulación.

O sea, $b + \frac{b}{n} + \frac{b\,e}{n} = \frac{a}{n} + \frac{a\,e}{n} + \frac{b}{n} + \frac{b\,e}{n}$

La expresión de la izquierda constituye el valor bruto de la producción del sector B, o sea, el valor monetario de todos los bienes de consumo producidos en la economía durante el período (oferta). La expresión de la derecha representa los ingresos netos generados en la producción de los dos sectores (demanda). Simplificando la expresión anterior queda:

$$b = \frac{a}{n} + \frac{a\,e}{n}$$

que es la expresión a la que se llegó antes. Esta condición de equilibrio puede interpretarse en términos de demandas netas intersectoriales: la demanda de bienes de capital y materias primas del sector que produce bienes de consumo debe ser igual a la demanda de bienes de consumo del sector que produce bienes de capital.

Necesario es subrayar que el esquema de reproducción simple desempeña en el contexto del pensamiento marxista un papel totalmente distinto al del estado estacionario dentro del pensamiento clásico. En este último, tal estado se concibe como la situación a la que realmente tiende el sistema económico; en cambio, el esquema de reproducción simple es tan sólo un paso metodológico previo al tratamiento del esquema de reproducción ampliada. Más aún, la concepción de un estado estacionario como resultado real del funcionamiento de la economía es incompatible con la sociología marxista; la concepción materialista de la historia sostiene la posibilidad de un desarrollo económico y social ininterrumpido, el que se da por la sucesión de distintas formaciones sociales.

iii] *Esquema de reproducción ampliada*

A continuación se trata el esquema de reproducción ampliada para establecer la condición de equilibrio en una economía en crecimiento, es decir, en una economía donde existe acumulación o inversión neta positiva y un producto que crece período a período.

El paso siguiente en el desarrollo del modelo consiste en introducir una tercera relación representativa de la propensión a ahorrar o tasa de acumulación, la que se designa con f, y se define como la fracción o parte de la plusvalía que se ahorra. Admitiendo que el ahorro de los asalariados es igual a o, es decir, que éstos consumen todo su ingreso, se deriva que, en una economía en proceso de crecimiento, $1 > f > 0$.

El ahorro, entonces, se expresará:

$$\frac{cef}{n} = \frac{aef}{n} + \frac{bef}{n};$$

y en consecuencia, el consumo de los propietarios de los medios de producción, o sea, la parte de la plusvalía que se destina al consumo, será:

$$\frac{ce(1-f)}{n} = \frac{ae(1-f)}{n} + \frac{be(1-f)}{n}$$

Se supone también que el ahorro se traduce en inversión. Ahora bien, una parte de la inversión de cada sector se destina a incrementar los bienes de capital fijo y el *stock* de materias primas con que operan esos bienes. Otra parte se destina a incrementar los fondos empleados en el pago de salarios. A la primera parte de la inversión corresponderá un aumento del capital constante, y a la segunda, un aumento del capital variable. Además, se ha supuesto que la composición orgánica del capital, n, es la misma en toda la economía y permanece constante. Se puede entonces determinar de qué manera la inversión afecta al capital constante y variable en el proceso de crecimiento.

La inversión se destina a capital constante y variable en la proporción n a 1. Dividiendo numerador y denominador de la razón $n/1$ por $(n+1)$, se obtiene:

$$\frac{\frac{n}{1}}{\frac{n+1}{1}} = \frac{\frac{n}{n+1}}{\frac{1}{n+1}}$$

En consecuencia, el efecto de la inversión sobre el capital constante podrá expresarse:

$$\left(\frac{cef}{n}\right) \cdot \frac{n}{n+1} = \left(\frac{aef}{n} + \frac{bef}{n}\right) \frac{n}{n+1} = \frac{cef}{n+1}$$

Y de modo similar, el efecto de la inversión sobre el capital variable, será:

$$\left(\frac{cef}{n}\right) \cdot \frac{1}{n+1} = \left(\frac{aef}{n} + \frac{bef}{n}\right) \frac{1}{n+1} = \frac{cef}{n(n+1)}$$

En función de lo anterior, se pueden enunciar las ecuaciones del valor bruto de la producción de los dos sectores de la siguiente manera:

$$\text{Sector A:}\quad a+\frac{a}{n}+\frac{ae(1-f)}{n}+\frac{aef}{n+1}+\frac{aef}{n(n+1)}=VBP_A$$

$$\text{Sector B:}\quad b+\frac{b}{n}+\frac{be(1-f)}{n}+\frac{bef}{n+1}+\frac{bef}{n(n+1)}=VBP_B$$

Cabe observar que la suma de los términos $\frac{a}{n}$, $\frac{a\,e\,(1-f)}{n}$ y $\frac{a\,e\,f}{n(n+1)}$ de la primera ecuación, equivale a la demanda de los bienes de consumo que el sector A realiza al sector B. Asimismo, la suma de los términos b y $\frac{bef}{n+1}$ corresponde a la demanda de bienes de capital y materias primas que el sector B efectúa al sector A.

Se entiende que habrá equilibrio si la demanda del sector A por bienes producidos en el sector B es igual a la demanda del sector B por bienes producidos en el sector A. En otras palabras, si las demandas netas intersectoriales son equivalentes; o, lo que es lo mismo, si las ofertas excedentes de los dos sectores son iguales entre sí.

En términos de las variables utilizadas tal equilibrio se expresa por la siguiente ecuación:

$$\frac{a}{n}+\frac{a\,e\,(1-f)}{n}+\frac{a\,e\,f}{n(n+1)}=b+\frac{b\,e\,f}{n+1}$$

A la misma ecuación se puede llegar por otros dos caminos:

— igualando la demanda de bienes de consumo de toda la economía al valor bruto de la producción del sector productor de bienes de consumo, o sea:

$$\frac{a}{n}+\frac{a\,e\,(1-f)}{n}+\frac{a\,e\,f}{n(n+1)}+\frac{b}{n}+\frac{b\,e\,(1-f)}{n}+\frac{b\,e\,f}{n(n+1)}=b+$$
$$+\frac{b}{n}+\frac{b\,e\,(1-f)}{n}+\frac{b\,e\,f}{n+1}+\frac{b\,e\,f}{n(n+1)}$$

— igualando la demanda por bienes de capital y materias primas de toda la economía al valor bruto de la producción del sector A, o sea:

$$a+\frac{a\,e\,f}{n+1}+b+\frac{b\,e\,f}{n+1}=a+\frac{a}{n}+\frac{a\,e\,(1-f)}{n}+\frac{a\,e\,f}{n+1}+\frac{a\,e\,f}{n(n+1)}$$

Simplificando los términos comunes de estas dos ecuaciones, se llega a la misma condición de equilibrio que se planteó con anterioridad:

$$\frac{a}{n}+\frac{a\,e\,(1-f)}{n}+\frac{a\,e\,f}{n(n+1)}=b+\frac{b\,e\,f}{n+1}$$

A partir de esta última ecuación se deriva la proporción de equilibrio del capital constante entre los dos sectores: [48]

$$\frac{a}{b} = \frac{n^2 + n + nef}{ne + n + e + 1 - nef}$$

Esta proporción de equilibrio entre el capital constante de los dos sectores, tiene especial significación e importancia: establece en qué proporción deben distribuirse las inversiones que incrementan el capital en el sector A y las que lo hacen en el sector B (esto es, la proporción de equilibrio entre máquinas que producen máquinas o bienes de capital-capital y máquinas que producen bienes de consumo). Así, por ejemplo, si esta relación es, digamos, de 0.7, sería necesario que por cada 100 de inversión en máquinas que producen bienes de consumo, se invirtiesen 70 en máquinas que producen bienes de capital. Es importante destacar que en la mayoría de los modelos de crecimiento no se encuentran respuestas a este tipo de problema.

Como se desprende de la fórmula, la proporción de equilibrio que vincula el capital constante de los dos sectores depende exclusivamente de la composición orgánica del capital n; de la tasa de explotación e (o distribución del ingreso entre el ingreso del trabajo y el ingreso de la propiedad) y de la tasa de acumulación f (o propensión media al ahorro de los propietarios de los medios de producción). Como se recordará, se admitió la constancia de n, e y f.

Si se satisface la condición de equilibrio anterior, la economía crecerá de un período al siguiente en la forma que se explica a continuación. Se advierte que sólo se muestra el crecimiento del capital constante del sector A, pero puede demostrarse fácilmente que el mismo análisis es aplicable respecto al crecimiento del capital constante del sector B. Asimismo, como el producto bruto y neto de cada sector es proporcional a su capital constante, resulta fácil analizar el crecimiento del producto o ingreso sectorial o aun global.

A continuación se analiza cómo se da el crecimiento en equilibrio del capital constante del sector A. Se empleará el subíndice como indicativo del período al que se refiere la variable a; t, sin embargo, no representa un período

[48] $$\frac{a}{n} + \frac{ae(1-f)}{n} + \frac{aef}{n(n+1)} = b + \frac{bef}{n+1}$$

Multiplicando ambos miembros por n y sacando factor común en a y en b, tenemos:

$$a \cdot [1 + e(1-f) + \frac{ef}{n+1}] = b\,(n + \frac{nef}{n+1})$$

despejando $\frac{a}{b}$ y sacando común denominador en $(n+1)$, se tiene:

$$\frac{a}{b} = \frac{\frac{n(n+1) + nef}{n+1}}{\frac{(n+1) + (n+1)e(1-f) + ef}{n+1}} = \frac{n^2 + n + nef}{ne + n + e + 1 - nef}$$

arbitrario, sino que debe referirse al tiempo medio de maduración de las inversiones.

El capital constante del sector A en el período t (a_t) se hará en el período $t + 1$ igual a:

$$a_{t+1} = a_t + \frac{a_t\, e\, f}{n+1} = a_t \left(\frac{n+1+e\,f}{n+1} \right)$$

De lo anterior se desprende que el crecimiento en equilibrio del capital constante del sector A puede expresarse por medio de la siguiente ecuación de diferencias finitas de primer orden:

$$a_{t+1} = \left(\frac{n+1+e\,f}{n+1} \right) \cdot a_t$$

y también:

$$a_t = \left(\frac{n+1+e\,f}{n+1} \right) \cdot at\text{-}1$$

La tasa de crecimiento en equilibrio de a, será pues:

$$\boxed{r = \frac{e\,f}{n+1}}^{49}$$

La presentación del modelo nos conduce a una expresión de la tasa de crecimiento en equilibrio (r) del capital constante del sector A, como una función de tres variables: la composición orgánica del capital (n), la tasa de explotación (e) y la tasa de acumulación (f).

Esta misma tasa puede expresarse en función de k —pues como se sabe, n es equivalente a k $(a + 1)$— y de las otras dos variables que se acaban de citar (e y f). Otra expresión para r será entonces:

$$r = \frac{e\,f}{k\,(e+1)+1}.$$

A continuación se levanta el supuesto de constancia de f, k y e con objeto de examinar algunas de las formas relevantes como puede darse el crecimiento:

Primer caso:

f — variable
k y e — constantes

48 Esta tasa se obtiene de la siguiente manera:

$$r = \frac{a_t - a_{t-1}}{a_{t-1}} = \frac{-a_{t-1}\left(\frac{n+1+ef}{n+1}\right) a_{t-1}}{a_{t-1}} = \frac{\left(\frac{n+1+ef}{n+1} - 1\right) a_{t-1}}{a_{t-1}} = \frac{ef}{n+1}$$

En la ecuación de la tasa de crecimiento

$$r = \frac{ef}{k(e+1)+1}$$

se observa que f aparece solamente en el numerador, por lo que dicha tasa crece (decrece) según que la propensión a ahorrar aumente (disminuya)

Segundo caso:

k — variable
e y f — constantes

En la expresión $r = \frac{ef}{k(e+1)+1}$ la variable k (que tiene valor positivo) sólo aparece en el denominador; r aumentará (disminuirá) siempre que k disminuya (aumente).

Tercer caso:

e — variable
k y f — constantes

En este caso, como la variable e figura en el numerador y denominador, conviene examinar su influencia sobre r a través del examen de la derivada $\frac{dr}{de}$. Mediante la regla de función de función obtenemos:

$$r' = \frac{dr}{de} = \frac{kf+f}{(ek+k+1)^2}.$$

Como los valores de los coeficientes y de la variable e son positivos, el valor de la derivada será positivo, por lo que r crece (decrece) según que e aumente (disminuya). En otras palabras, la tasa de crecimiento aumenta si la participación de quienes reciben ingresos provenientes de la propiedad crece, es decir, cuando se da una distribución regresiva del ingreso (aumento de la tasa de explotación e).

Finalmente, se analizarán algunos de los factores económicos, tecnológicos, políticos, etc., que explican cambios en los valores de las variables que se utilizan en el modelo.

El valor de k, puede variar debido a:

i) cambios en la estructura de la demanda que generarán cambios en la estructura de la producción, que harán que algunos sectores o industrias aumenten su producción y otros la disminuyan. La relación $\frac{c}{v+p} = k$ varía de una industria a otra e incluso de empresa a empresa. Si la producción de esas empresas o industrias varía, también variará su participación dentro de la producción total. Como k de toda la economía

es un promedio ponderado (por la producción) de los k de cada sector o industria, los cambios en los niveles de producción de éstos se traducirán en variaciones del k global;

ii) cambios en la dotación de recursos;

iii) incorporación de nuevas técnicas o nuevos métodos de organización de la producción;

iv) variaciones en el grado de capacidad ociosa del capital o de otros factores de la producción. Estas variaciones pueden generarse por déficit de demanda o por interrupciones de la producción originadas por conflictos entre empleadores y trabajadores.

El valor de e (tasa de explotación), representativo de la distribución del ingreso, puede variar en función de:

i) el grado de organización y cohesión de los trabajadores, por un lado, y de los empresarios, por el otro, lo que dará una idea del poder de negociación entre estos dos grupos en la distribución del producto social;

ii) la organización institucional del Estado y su influencia sobre la distribución del ingreso;

iii) la naturaleza de la propiedad de los medios de producción;

iv) cambios en la escasez relativa entre el trabajo y otros recursos. Estos cambios pueden ser generados por aumentos de la fuerza de trabajo o por la incorporación de nuevas técnicas productivas. (Por ejemplo, técnicas o procesos de organización que ahorren trabajo u otros recursos.)

El valor de f (coeficiente de acumulación o propensión media a ahorrar de los propietarios de los medios de producción), puede variar debido a:

i) variaciones en el nivel de ingreso y en su distribución;

ii) cambios en los patrones de consumo de los propietarios. Este comportamiento puede analizarse considerando el comportamiento con respecto al ahorro de distintos sectores institucionales (por ejemplo: personas, empresas nacionales, empresas extranjeras, gobierno, sector exportador, etc.). Por otra parte, deben considerarse los cambios en el comportamiento respecto al consumo como consecuencia del "efecto demostración";

iii) cambios en la tasa de interés y variaciones en la acumulación de activos líquidos.

Finalmente, cada una de estas variables puede estar al mismo tiempo sujeta a las influencias de la política gubernamental. Sólo a título de ejemplo, se mencionarán algunas de las medidas políticas que afectarían el valor de dichas variables:

i) regulación de la jornada de trabajo;

ii) promoción de las investigaciones que aceleren el progreso tecnológico o adapten a las necesidades del país técnicas importadas;

iii) alcances de las medidas de política monetaria, comercial, crediticia, fiscal, agraria, industrial, externa, etcétera;
iv) naturaleza de la legislación laboral;
v) distintos grados de regulación de los mecanismos del mercado por parte del Estado, etcétera.

f] *Apéndice. Las variables del modelo y el esquema contable de insumo-producto*

i] *Esquema de reproducción simple*

Se parte de las siguientes relaciones entre variables:

$YN = v + p$ producto o ingreso neto
$VBP = v + p + c$ valor bruto de la producción

Como se vio en el modelo, al remplazar v por $\frac{c}{n}$ y p por $\frac{e\,c}{n}$, se obtiene la siguiente expresión del valor bruto de la producción:

$$VBP = c + \frac{c}{n} + \frac{e\,c}{n}$$

Dividida la economía en dos sectores: el sector A que produce bienes de capital y materias primas, y el sector B que produce bienes de consumo, se denomina al capital constante de dichos sectores con las letras a y b respectivamente.

A continuación se desagrega el capital constante en términos de sus dos componentes: depreciación (d) y materias primas (m). Algebraicamente, $c = m + d$; denotando con d_A la depreciación del capital del sector A y con d_B la del sector B; se tiene:

$$a = m_{11} + d_A$$
$$a = m_{12} + d_B$$

donde m_{11} y m_{12} constituyen las materias primas insumidas por los sectores A y B respectivamente. Se han colocado los subíndices habituales en el cuadro de transacciones intersectoriales o esquema contable de insumo-producto. Es fácil apreciar que $m_{21} = 0$ y $m_{22} = 0$, ya que el sector B sólo produce bienes de consumo, que se destinan en su totalidad a demanda final.

Con estas especificaciones, se construye el siguiente cuadro de transacciones:

Destino / Origen	Demanda intermedia		Demanda final		Valor bruto de la producción
	Sector A	Sector B	Inversión	Consumo	
Sector A	m_{11}	m_{12}	$d_A + d_B$	——	VBP_A
Sector B	——	——	——	$\frac{a}{n} + \frac{b}{n} + \frac{ae}{n} + \frac{be}{n}$	VBP_B
Total insumos	m_{11}	m_{12}			
Valor agregado: depreciación	d_A	d_B			
Valor agregado: salarios (capital variable)	$\frac{a}{n}$	$\frac{b}{n}$			
Valor agregado: renta, intereses, beneficios, (plusvalía)	$\frac{ae}{n}$	$\frac{be}{n}$			
Valor bruto de la producción	VBP_A	VBP_B			

Véase ahora la condición de equilibrio estacionario. Para ello el valor bruto de la producción del sector A, debe ser igual a los insumos de capital y materias primas de toda la economía. Algebraicamente:

$$m_{11} + d_A + \frac{a}{n} + \frac{ae}{n} = m_{11} + d_A + m_{12} + d_B$$

simplificando en $(m_{11} + d_A)$ se tiene:

$$m_{12} + d_B = \frac{a}{n} + \frac{ae}{n}$$

pero como $m_{12} + d_B = b$, queda:

$$b = \frac{a}{n} + \frac{ae}{n}$$

que es la ecuación representativa de la condición de reproducción simple (equilibrio estacionario) presentada en el modelo.

También se puede llegar a la misma ecuación, haciendo que el valor bruto de la producción del sector *B* sea igual a la demanda de bienes de consumo de ambos sectores. Algebraicamente se tiene:

$$m_{12} + d_B + \frac{b}{n} + \frac{b \cdot e}{n} = \frac{a}{n} + \frac{a\,e}{n} + \frac{b}{n} + \frac{b\,e}{n};$$

simplificando en $(\frac{b}{n} + \frac{be}{n})$ y haciendo $m_{12} + d_B = b$;

se obtiene la expresión ya conocida:

$$b = \frac{a}{n} + \frac{a\,e}{n}$$

ii] *Esquema de reproducción ampliada*

Se parte de las ecuaciones del valor bruto de la producción de los dos sectores en que se dividió la economía en el esquema de reproducción ampliada: sector *A*, productor de bienes de capital y materias primas, y sector *B*, productor de bienes de consumo.

$$\text{Sector } A\text{: } a + \frac{a}{n} + \frac{ae\,(1-f)}{n} + \frac{aef}{n+1} + \frac{aef}{n\,(n+1)} = VBP_A$$

$$\text{Sector } B\text{: } b + \frac{b}{n} + \frac{be\,(1-f)}{n} + \frac{bef}{n+1} + \frac{bef}{n\,(n+1)} = VBP_B$$

Recuérdese que:

— $\frac{aef}{n+1}$ y $\frac{bef}{n+1}$ es el incremento de capital constante de los dos sectores;

— $\frac{aef}{n\,(n+1)}$ y $\frac{bef}{n\,(n+1)}$ es el incremento de capital variable de los dos sectores, o sea, el incremento salarial requerido para poner en funcionamiento los nuevos bienes de capital;

— $\frac{ae\,(1-f)}{n}$ y $\frac{be\,(1-f)}{n}$ es el consumo de los propietarios de bienes de producción de los dos sectores.

Como en la reproducción simple, se expresa *a* y *b* en términos de materias primas y de depreciación del sector *A* y *B* respectivamente:

$$a = m_{11} + d_A$$

$$b = m_{12} + d_B$$

Hechas estas aclaraciones se construye el cuadro de transacciones intersectoriales que se presenta a continuación:

Destino / Origen	Demanda intermedia		Demanda final		Valor bruto de la producción
	Sector A	Sector B	Inversión	Consumo	
Sector A	m_{11}	m_{12}	$d_A + d_B + \left(\frac{aef}{n+1} + \frac{bef}{n+1}\right)$	——	VBP_A
Sector B	——	——	——	$\frac{aef}{n(n+1)} + \frac{bef}{n(n+1)} + \frac{a}{n} + \frac{b}{n} + \frac{ae(1-f)}{n} + \frac{be(1-f)}{n}$	VBP_B
Total insumos	m_{11}	m_{12}			
Valor agregado: depreciación	d_A	d_B			
Valor agregado: salarios (capital variable)	$\frac{a}{n} + \frac{aef}{n(n+1)}$	$\frac{b}{n} + \frac{bef}{n(n+1)}$			
Valor agregado: rentas, intereses (consumo)	$\frac{ae(1-f)}{n}$	$\frac{be(1-f)}{n}$			
Valor agregado: beneficios, (plusvalía) (inv. neta)	$\frac{aef}{n+1}$	$\frac{bef}{n+1}$			
Valor bruto de la producción	VBP_A	VBP_B			

Como se vio, una de las formas que permiten obtener la condición de equilibrio en el esquema de reproducción ampliada (en una economía en crecimiento), requiere que el total producido por el sector *A* sea igual a la demanda que los dos sectores reclaman para reponer el capital depreciado, para incrementar

sus equipos y para las materias primas insumidas en el proceso productivo. Algebraicamente se tiene:

$$m_{11} + d_A + \frac{a}{n} + \frac{aef}{n(n+1)} + \frac{ae(1-f)}{n} + \frac{aef}{n+1} =$$

$$= m_{11} + d_A + m_{12} + d_B + \left(\frac{aef}{n} + \frac{bef}{n}\right)\frac{n}{n+1}$$

simplificando en $\left(m_{11} + d_A + \frac{aef}{n+1}\right)$, se obtiene:

$$\frac{a}{n} + \frac{aef}{n(n+1)} + \frac{ae(1-f)}{n} = m_{12} + d_B + \frac{bef}{n+1}$$

pero como $m_{12} + d_B = b$, se tiene:

$$\frac{a}{n} + \frac{ae(1-f)}{n} + \frac{aef}{n(n+1)} = b + \frac{bef}{n+1}$$

que es la condición de equilibrio del modelo.

Otra de las formas de lograr la situación de equilibrio consiste en igualar el valor bruto de la producción del sector *B* al total de la demanda de bienes de consumo por parte de los dos sectores. Algebraicamente, se expresa de la siguiente manera:

$$m_{12} + d_B + \frac{b}{n} + \frac{bef}{n(n+1)} + \frac{be(1-f)}{n} + \frac{bef}{n+1} =$$

$$\left(\frac{aef}{n} + \frac{bef}{n}\right)\frac{1}{n+1} + \frac{a}{n} + \frac{b}{n} + \frac{ae(1-f)}{n} + \frac{be(1-f)}{n}$$

simplificando en $\left(\frac{b}{n} + \frac{bef}{n(n+1)} + \frac{be(1-f)}{n}\right)$; y considerando que $m_{12} + d_B = b$; se llega nuevamente a la ecuación representativa de la condición de equilibrio en una economía en expansión:

$$b + \frac{bef}{n+1} = \frac{a}{n} + \frac{ae(1-f)}{n} + \frac{aef}{n(n+1)}.$$

Ésta es la condición planteada en el modelo y a partir de la cual se llegó a establecer la proporción de equilibrio del capital constante entre los dos sectores:

$$\frac{a}{b} = \frac{n^2 + n + nef}{ne + n + e + 1 - nef}.$$

CAPÍTULO IV

EL PENSAMIENTO NEOCLÁSICO

1. EL PENSAMIENTO DE ALFRED MARSHALL

a] *Introducción*

La economía del período neoclásico —entre 1870 y 1914 aproximadamente— se caracteriza por el desarrollo de instrumentos de análisis cuyo objetivo es elaborar aspectos parciales de la concepción teórica del período clásico. Como dice Schumpeter: "...es perfectamente obvio que todos los líderes de aquel tiempo, tales como Jevons, Walras, Menger, Marshall, Wicksell, Clark, etc., percibieron el proceso económico tal como J. S. Mill o aun A. Smith, es decir, no agregaron nada a las ideas del período precedente respecto de qué sucede en el proceso económico y cómo, en líneas generales, este proceso funciona; o dicho con otras palabras, apreciaron la temática del análisis eonómico, la suma total de las cosas que debían ser explicadas, tal como Smith o Mill las habían visto, y todos sus esfuerzos trataban de explicarlas en forma más satisfactoria".[1]

La visión neoclásica es, pues, exactamente la misma que la de los clásicos; el acto cognoscitivo preanalítico que esta escuela perfecciona analíticamente es el mismo de la escuela clásica, y está tomado de esta escuela. Sin embargo, la visión en Marshall tiene ciertas y determinadas características de gran utilidad para situar históricamente el pensamiento económico del período.

Por consiguiente, parece un procedimiento lícito emplear el pensamiento de este autor para tales fines. Por un lado, Marshall es reconocido como el autor más notable del período; Schumpeter, por ejemplo, llama a la etapa 1870-1914, por lo que a Inglaterra se refiere, la "era marshalliana". Por otro lado, su obra es considerada como la gran labor de síntesis del pensamiento económico precedente; según Glassburner, "Marshall es reconocido como el sintetizador de las diversas corrientes de pensamiento económico del siglo XIX".[2]

b] *La visión de Marshall*

Justificado Marshall como representante de la escuela neoclásica, se examinará en qué consiste su visión, aunque, en realidad, hacerlo es fácil, porque él mismo se encarga de definirla: "Si el libro [se refiere a sus *Principios de economía* (1890)] presenta algún carácter especial, puede decirse que se debe

1 J. A. Schumpeter, *op. cit.*, p. 892.

2 B. Glassburner, "Alfred Marshall on Economic History and Historical Development", en *The Quarterly Journal of Economics*, noviembre de 1955, p. 577.

más bien a la importancia que otorga a la aplicación del principio de continuidad..." [3]

La adopción de este principio significa admitir que el mundo económico se encuentra en proceso de cambio; y este proceso queda definido por sus características, que se estudian a continuación.

En primer lugar: "La evolución económica es *gradual.* Su progreso se ve a veces detenido o perturbado por catástrofes políticas; pero sus movimientos hacia adelante no son nunca repentinos, ya que, incluso en el mundo occidental y en Japón, están basados en costumbres parcialmente conscientes e inconscientes. Y aunque un inventor o un organizador, o bien un financiero de genio excepcional, pueda parecer que haya modificado la estructura económica de un pueblo casi de un solo golpe, aquella parte de su influencia que no haya sido meramente superficial y transitoria no habrá hecho, en realidad, sino llevar a término un gran movimiento constructivo que había estado ya largo tiempo en preparación. Aquellas manifestaciones de la naturaleza que aparecen más frecuentemente y que son tan ordenadas que pueden observarse atentamente y ser estudiadas a fondo, constituyen la base del trabajo económico, lo mismo que de los demás trabajos científicos; mientras que las de carácter espasmódico, poco frecuentes y difíciles de observar, se reservan generalmente para un examen posterior; el lema *Natura non facit saltum* es especialmente apropiado para una obra sobre los fundamentos de la economía". [4]

En segundo lugar es un proceso *ascendente,* en el sentido de que el problema económico se define como una adaptación de medios y fines, en la cual se encuentran soluciones cada vez más racionales. Así por ejemplo, de la tierra (medio) se debe obtener producción agrícola (fin). Introducir la rotación en los cultivos permite obtener mayor producción con la misma tierra, lo que a su vez implica un grado de racionalidad creciente en la solución de los problemas técnicos y económicos.

Cabe observar que no prevé límite alguno para este grado de racionalidad creciente en la esfera de los problemas tecnológicos; con todo cabría preguntarse si, a pesar de los estímulos evidentes de la innovación sobre el monto de las inversiones, la escasez de ahorros no podría suspender esta tendencia ascendente del proceso económico, es decir, si no podría detenerse el crecimiento. A este respecto, Marshall supone que a medida que se progresa, el hombre "Es menos egoísta y, por tanto, está más inclinado a trabajar y a ahorrar con el fin de asegurar a su familia un futuro bienestar, y existen ya señales de un porvenir todavía mejor, en que todos estarán dispuestos a trabajar y ahorrar a fin de aumentar la riqueza pública y las oportunidades de un mayor bienestar para todos". [5] Parecería, por tanto, que la racionalidad creciente se aplicara no sólo a la solución de los problemas técnicos, sino también a las acciones mismas de los hombres.

Al definir como ascendente el proceso de cambio Marshall concluye: "No

[3] A. Marshall, *Principios de economía,* trad. de Emilio de Figueroa, Ed. Aguilar, Madrid, 1948, p. xx.

[4] *Ibid.,* pp. xxv-xxvi.

[5] *Ibid.,* p. 565

hay motivo para creer que estamos próximos a alcanzar un estado estacionario en el cual no habrá nuevas necesidades importantes que satisfacer, ni más campo para invertir los esfuerzos presentes encaminados a proveer necesidades futuras, y en el cual la acumulación de riqueza dejará de ser recompensada. Toda la historia de la Humanidad demuestra que sus necesidades crecen a la par que su riqueza y su ciencia".[6]

En tercer lugar es un proceso *armónico,* en el sentido muy preciso que beneficia a todos los grupos sociales. Si bien Marshall admite que el crecimiento de la población puede presentar problemas por lo que corresponde al nivel de vida de la clase obrera, considera al mismo tiempo que ellos pueden ser resueltos por medio de la educación. Con una política adecuada en este sentido, se asegura el aumento del monto absoluto de los ingresos de terratenientes, capitalistas y asalariados, aunque no se menciona la forma de la participación relativa de los ingresos de cada grupo.

c] *Algunos elementos de los cuales depende la visión de Marshall*

Hasta ahora la nomenclatura usada es prácticamente la de Marshall, pero para facilitar el encuadre histórico de su visión, conviene traducirla a otra más adecuada; un proceso gradual, ascendente y armónico, define en realidad una visión organicista, optimista y de clase.

Para mejor entender las características que definen una visión *organicista* conviene confrontarla con el mecanicismo clásico. En el sistema ricardiano, el proceso de ajuste del sistema económico conduce al estado estacionario, y se explica primordialmente en términos de oferta y demanda. Si la tasa de salario está por encima del nivel de subsistencia, hay una fuerza —el exceso de oferta originado por el crecimiento de la población— que la hace volver a aquel nivel. La demanda creciente por bienes agrícolas es la fuerza que, al operar sobre una oferta agrícola sometida a rendimientos decrecientes, explica la elevación de sus precios relativos. El ajuste surge porque opera en los mercados este tipo de fuerzas, hasta que ellos alcanzan un resultado *final* que es el estado estacionario. Estas fuerzas tienen de común, con las estudiadas por la mecánica, su carácter aditivo, y además, porque tienden automáticamente a encontrar una posición de equilibrio; esto es lo que se ha dado en llamar una "analogía mecánica".

En cambio Marshall adopta una "analogía orgánica",[7] según ésta la economía crece como un organismo vivo; en el sistema económico se registran cambios de naturaleza cualitativa; las fuerzas que operan a largo plazo no poseen carácter aditivo ni tienden a ninguna situación de equilibrio. El hecho de haber adoptado esta analogía no es casual; guarda estrecho vínculo con el amplio desarrollo de las ciencias biológicas de la época. Es decir, cuando se define la visión marshalliana como organicista, se está admitiendo una herencia cultural, reconociendo la influencia del desarrollo científico de la época, en especial la de las obras de Darwin y de Spencer, a quienes cita en forma reiterada.

[6] *Ibid.,* pp. 187-188.

[7] Véase "Mechanical and Biological Analogies in Economics", en *Memorials of Alfred Marshall,* ed. A. C. Pigu, cf. B. Glassburner, *op. cit.,* p. 579.

El carácter *optimista* de la visión destaca los vínculos del pensamiento marshalliano con un período histórico definido, y en especial, con el gran progreso económico que lo caracterizó. Durante la segunda mitad del siglo XIX se observa un prodigioso avance tecnológico, un enorme aumento de la producción, una revolución en los sistemas de transporte, etc. Además, este progreso no está acompañado por un empobrecimiento general de los sectores asalariados, ni siquiera por la conservación de los salarios al nivel de subsistencia, sino por un alza persistente en el poder adquisitivo real de los trabajadores. De aquí que el optimismo de la visión marshalliana tenga bases en la realidad concreta y, en especial, en el "éxito en los negocios" de su propio país. Su complacencia con el orden existente se advierte cuando se examina su concepción de la historia universal, que para Marshall es un largo proceso durante el cual "la sociedad pasó de un estado más primitivo a uno menos primitivo", proceso que culmina en la Inglaterra de su época, merced a una organización económica que alcanzó un máximo de racionalidad.

La pretendida *armonía* del proceso de cambio social que postula Marshall, en realidad oculta una posición de clase; este punto de vista en general lo impugna el carácter esencialmente analítico de su obra fundamental —los *Principios*— donde sólo se aspira alcanzar una sistematización de diversas teorías parciales con una mayor coherencia y rigor lógico del que hasta entonces se había logrado.

Pero si además de los *Principios* se considera el conjunto de la obra de este autor, se hace más fácil admitir, en su visión, la existencia de un punto de vista de clase. En efecto, una concepción que concluye que la sociedad capitalista de la segunda mitad del siglo XIX es la sociedad definitiva, dentro de cuya estructura el progreso puede darse indefinidamente, más bien parece expresar una posición ideológica que una posición científica.

Por otro lado, a pesar del hecho innegable que los *Principios* logran un alto nivel de coherencia lógica, superior al alcanzado por la mayor parte de quienes contribuyeron a la elaboración analítica clásica y neoclásica, aparecen nutriendo no la visión marshalliana sino la visión mecanicista clásica, que, como ya se señaló, contiene elementos ideológicos muy precisos acerca del papel de la burguesía industrial.

Estos dos argumentos parecen suficientes para corroborar que la visión sobre la que se apoya el trabajo analítico de Marshall —la propia, o la clase implícita en los *Principios*— contiene elementos ideológicos pertenecientes a los sectores sociales que dirigen y más directamente se benefician con la expansión del sistema capitalista.

Es frecuente que quienes atribuyen a la escuela neoclásica una posición ideológica, sostengan que la teoría subjetiva del valor —pieza analítica clave de esta escuela— fue creada para refutar la teoría marxista del valor, y la teoría de la explotación derivada de ella. No corresponde aquí participar en la controversia entre teoría subjetiva y objetiva del valor; pero con independencia a la misma, y a los efectos de mostrar el contenido ideológico de la elaboración neoclásica, basta mencionar que el elemento básico de la teoría subjetiva del valor —el concepto de utilidad— es, en su origen, un concepto tomado de la filosofía utilitarista. Como tal, el concepto de utilidad impregna a la economía

neoclásica de un contenido ideológico, en cuanto atribuye una psicología humana simplificada (la que se supone posee el hombre de empresa) al hombre en general y a las unidades económicas en especial.[8]

d] *Contraste entre la visión de Marshall y el desarrollo de su obra analítica*

Es conveniente hacerse la pregunta sobre qué relación existe entre los instrumentos de análisis que desarrolló y/o sintetizó Marshall y la visión de la cual parte. Estos instrumentos están contenidos en sus *Principios* y abarcan fundamentalmente los siguientes campos: la teoría del consumidor (libro III); la teoría de la producción y de la empresa (libro IV); la teoría del equilibrio parcial (libro V); la teoría de la distribución funcional (libro VI).

Estas contribuciones expresan la esencia del mecanicismo; están destinadas a dar coherencia a una visión preexistente y no apuntan en dirección de la analogía orgánica sino más bien en la de la analogía mecánica.

En concreto, la teoría del consumidor es el fundamento lógico de la teoría de la demanda de bienes; la teoría de la producción, de la oferta de bienes; la teoría del equilibrio parcial describe la operación de los mercados y el proceso de ajuste hacia una situación de equilibrio; la teoría de la distribución funcional presenta el mecanismo de oferta, demanda y equilibrio en los mercados de factores productivos; por consiguiente, en la práctica, la contribución marshalliana continúa la línea de la visión clásica.

¿Cómo se relaciona el desarrollo de tales instrumentos, de carácter esencialmente parcial y estático, con la visión que, manifiestamente, les sirve de fundamento? Pues porque el uso de instrumentos parciales y estáticos adquiere sentido en una economía donde el cambio es gradual; o en otras palabras, los supuestos de los modelos estáticos —constancia en los niveles de ingreso, gustos y costumbres, tecnología, marco institucional y político, etc.— sólo pueden concebirse como válidos cuando se admite que la economía no está sujeta a cambios bruscos, sino a un desarrollo lento y gradual. En otras palabras: "los elementos fundamentales sujetos a continuos cambios sólo pueden ser incluidos en la condición *ceteris paribus,* sin violentar al mundo real, si se considera improbable que en la naturaleza se produzcan saltos".[9] Por lo tanto, el enfoque estático de los cuerpos centrales de teoría que construyó o sintetizó Marshall encuentra su justificación en el carácter paulatino que atribuyó al desarrollo económico.

¿Significa esto que Marshall pretendió insertar estos cuerpos parciales de teoría dentro de un modelo más general, explicativo del cambio? En efecto, así es con relación a sus *Principios;* declara que constituyen una primera aproximación a la realidad, pero ésta sólo podría ser cabalmente comprendida si se la estudia con instrumentos de análisis capaces de registrar el cambio. En este sentido completó su obra inicial con dos volúmenes adicionales, *Industry and Trade* (1917) y *Money, Credit and Commerce* (1923); sin embargo, los logros de estas obras en materia de una teoría de los procesos de cambio son extrema-

8 Sobre el contenido ideológico que encierra el concepto de utilidad véase Joan Robinson, *Filosofía económica,* trad. de Joaquina Aguilar, Ed. Gredos, Madrid, 1966, cap. III.

9 B. Glassburner, *op. cit.,* p. 585.

damente pobres; se trata, en esencia, de trabajos históricos y descriptivos que no contienen instrumentos que puedan considerarse constitutivos de una teoría del desarrollo.[10]

La analogía organicista de Marshall, de esta manera, se ha mostrado estéril desde el punto de vista de la teoría del desarrollo; o dicho con mayor vigor, por lo que se refiere al instrumental de análisis necesario para la teoría de crecimiento, éste se ha seguido desarrollando basado sobre la elaboración neoclásica, pero no por vía de la analogía orgánica, sino de la analogía mecánica. Y contrariamente a la opinión de Marshall, para quien "La Meca del economista se halla en la biología económica...",[11] la moderna teoría del crecimiento gira en torno a modelos llamados dinámicos en buena parte de inspiración neoclásica. Como observa Samuelson,[12] la dinámica económica comprende íntegramente la estática económica, característica del período propiamente neoclásico; en otras palabras, un modelo estático es un caso especial, al cual se puede llegar admitiendo supuestos adecuados sobre el comportamiento de ciertas variables de un modelo dinámico. Con todo, en el pensamiento económico clásico, neoclásico y keynesiano la estática precede a la dinámica, por haberse ido construyendo lo más complejo a partir de lo más simple.

La deuda más evidente que tiene la modelística del crecimiento con la elaboración neoclásica está en la incorporación de instrumentos de análisis: la función de producción y la teoría de la distribución en el modelo de Meade, por ejemplo. Sin embargo, en los modelos modernos de crecimiento llamados "neoclásicos" (Meade, Samuelson, Solow) también subsisten elementos de la visión marshalliana.

El carácter *gradual* de la evolución económica parece corresponder al análisis moderno de procesos de crecimiento *en equilibrio*; en otras palabras, así como la factibilidad del análisis estático de Marshall exige que se cumpla el principio *Natura non facit saltum*, la aplicabilidad de los modelos dinámicos de crecimiento en equilibrio exige que en el mundo real no se produzcan cambios bruscos.

El carácter *ascendente* de la evolución económica tiene su equivalente moderno en el tratamiento otorgado al *progreso técnico*, tanto por considerársele variable exógena, al uso neoclásico, cuanto por el papel que se le atribuye como motor fundamental y requisito *sine qua non* del crecimiento.

Por último, el carácter *armónico* y/o el contenido ideológico de la visión marshalliana reaparece en la "asepsia" de los modelos "neoclásicos" de crecimiento; con ellos se pretende construir tipos ideales, esto es, trabajar en el campo de la economía pura, limbo de los justos donde no caben los juicios de valor, y donde, por supuesto, difícilmente cabe el estudio de las relaciones sociales concretas que se registran durante los procesos de cambio.

10 *Ibid.*, p. 579.

11 A. Marshall, *op. cit.*, p. XXVI.

12 P. Samuelson, *Fundamentos del análisis económico*, trad. de Uros Bacic, Ed. El Ateneo, Buenos Aires, 1957, p. 8.

2. EL MODELO DE CRECIMIENTO DE MEADE

a] *Introducción*

El análisis demuestra que el pensamiento neoclásico aportó un conjunto de teorías que, en líneas generales, poseen un carácter microeconómico, estático y parcial:

Microeconómico, porque están basadas sobre el análisis del comportamiento de las unidades económicas, análisis que se realiza a partir de ciertos supuestos sobre este comportamiento. De este modo, el análisis del comportamiento del consumidor individual fundamenta la teoría de la demanda, y el de la empresa individual fundamenta la teoría de la oferta. Algunas teorías —como las de la inversión y el interés— tienen a veces un tratamiento agregativo, pero en el fondo aparece siempre la actuación de unidades económicas: la oferta de ahorros, por ejemplo, se asienta sobre las opciones individuales entre consumo presente y futuro.

Estático, porque están destinadas a investigar *situaciones* de equilibrio y no *procesos* de ajuste. La teoría walrasiana del equilibrio general, por ejemplo, muestra qué precios deben prevalecer para que todos los mercados estén simultáneamente en equilibrio, pero no es adecuada para indicar cuáles son los movimientos precisos de los precios capaces de conducir, a través del tiempo, a tal situación de equilibrio.

Parcial, porque buena parte de las teorías se preocupa por analizar qué sucede en un solo mercado cuando todas las variables se suponen dadas, excepto el precio y la cantidad del bien cuyo mercado se examina.

Sin embargo, los economistas modernos formados en la tradición neoclásica han tratado de aplicar este instrumental a problemas dinámicos. Samuelson, por ejemplo, señala que el instrumental neoclásico, esencialmente estático, es de utilidad, porque representa un caso especial de los modelos dinámicos, y un paso metodológico en dirección de estos modelos.

Un intento de aplicación del instrumental estático al análisis dinámico se encuentra en Meade, quien dice textualmente:

"Hasta hace muy poco la mayor parte de los sistemas clásicos han sido diseñados para responder a problemas de estática comparativa —es decir, para comparar dos economías en equilibrio estático idénticas entre ellas con excepción de un elemento, de manera tal que pueda ser examinado el efecto último de este cambio específico en las condiciones de la economía sobre los valores de equilibrio de las demás variables relevantes. En este libro se examinará un modelo clásico de un sistema económico extremadamente simple, de tal manera que permita observar el proceso de cambio de las variables a través del tiempo, en vez de comparar dos posiciones estáticas." [18]

En otras palabras, su objetivo es adecuar instrumentos de análisis de carácter neoclásico a la investigación del crecimiento económico. Al respecto, destaca que una economía puede crecer por tres razones: porque aumenta el *stock* de

[18] J. E. Meade, *A Neo-Classical Theory of Economic Growth,* G. Allen & Unwin Ltd., Londres, 1960, p. 1.

capital, porque aumenta la población, o porque el progreso técnico permite obtener mayor producción con una dotación dada de factores.

Su punto de partida es, pues, uno bastante común, expresar cuáles son los condicionantes del crecimiento desde un ángulo estrictamente técnico; pero limita el estudio del cambio, con esas variables fundamentales del crecimiento, al caso de una economía de competencia atomística perfecta.

b] *Los supuestos básicos del modelo*

La determinación precisa de las características de una economía de ese tipo se realiza a través de los supuestos del modelo que, reagrupados a los efectos de facilitar el análisis, se puede resumir como sigue:

i) se trata de una economía cerrada y sin gobierno;
ii) hay competencia perfecta en todos los mercados;
iii) la función de producción es tal que presenta rendimientos constantes a escala para cada nivel de conocimiento tecnológico;
iv) se produce un solo bien, que es a la vez de consumo y de capital;
v) no se utiliza capital circulante;
vi) en la producción se emplean sólo tres factores, capital (K), trabajo (L) y tierra (N), que son perfectamente homogéneos y divisibles, e imperfectamente sustituíbles entre sí.

Los supuestos considerados hasta el momento sugieren los siguientes comentarios:

a) Los supuestos (*iii*), (*v*) y (*vi*) definen en conjunto la función de producción. Si por un momento se admite que no hay cambios técnicos, ésta se puede expresar así:

$$Y = f(K, L, N)$$

donde Y es el producto, bruto o neto, según la convención que se adopte. El nivel que alcance el producto dependerá del volumen de recursos utilizado.

La relación funcional entre nivel de producto y volumen de recursos que aquí aparece en forma implícita, deberá ser tal que si todos los factores aumentan proporcionalmente, el producto aumentará en la misma proporción (rendimientos constantes a escala).

b) Los supuestos (*i*), (*iv*) y (*vi*) indican que existen los siguientes mercados: el de capital, el de trabajo, el de tierra y el del bien de consumo: el supuesto (*ii*) indica de qué tipo son estos mercados.

c) Si se agregara el supuesto que la tecnología y dotación de factores están dadas de una vez para siempre, el sistema económico quedaría perfectamente caracterizado. Se podría concebirlo funcionando y determinando el valor de las variables económicas: precios y cantidades transadas. La competencia aseguraría que las cantidades transadas fuesen las máximas factibles, y que la distribución del ingreso correspondiera a la escasez relativa de los factores. Se concibe, pues, agregando el supuesto de tecnología dada y dotación fija de factores productivos, la caracterización de un estado estacionario o, alternativamente, de un sistema de equilibrio general de tipo walrasiano.

La caracterización de situaciones de esta índole constituye el empleo habitual de los instrumentos neoclásicos de análisis. Meade, sin embargo, introduce un séptimo supuesto distinto al mencionado en (*c*), pues su objetivo no es examinar las condiciones de un equilibrio final y definitivo del sistema económico, sino analizar el proceso de crecimiento de un sistema económico competitivo, cuando aumentan los recursos o mejoran las técnicas productivas. Como en verdad es extremadamente difícil examinar el crecimiento dadas las múltiples formas que podría adoptar, agrega el supuesto de que el sistema en crecimiento se mantiene en equilibrio.

Planteado en forma tan general, significa este supuesto que el crecimiento se da sin la presencia ni la influencia de fenómenos tales como las crisis y ciclos económicos. La producción es, en cada período, la máxima que permite la dotación de recursos que, por lo tanto, se usan plenamente. La ausencia de presiones inflacionarias asegura que no habrán desviaciones en el sistema de precios capaces de distorsionar la asignación de los recursos.

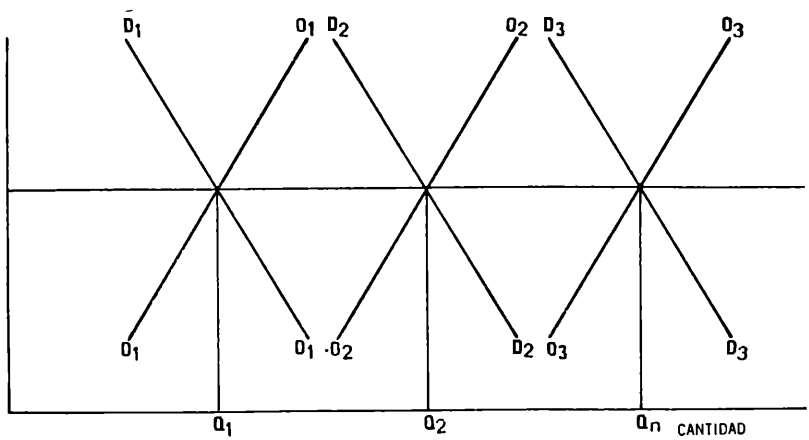
Pero consideraciones de carácter tan general como las mencionadas permiten concebir varios "caminos de crecimiento". De ahí que el supuesto que la economía en crecimiento permanece en equilibrio se especifique mediante los siguientes supuestos adicionales:

vii) El precio monetario del bien único no varía, y su mercado permanece en equilibrio;
viii) Los factores productivos permanecen siempre plenamente ocupados.

Los supuestos (*vii*) y (*viii*) sugieren los siguientes comentarios:

d) La invariabilidad del precio monetario del bien único que se produce en la economía, es equivalente a la invariabilidad del nivel de precios de una economía donde se producen muchos bienes; se excluye, pues, la posibilidad de la existencia de situaciones inflacionarias o deflacionarias. Por otro lado, el supuesto (*vii*) indica que el mercado del bien permanece en equilibrio, o dicho con otras palabras, que durante cada período se igualan oferta y demanda.

Los equilibrios sucesivos del mercado del bien único a un precio monetario



constante no implican que la cantidad de equilibrio sea la misma en cada período; por el contrario, lo que se pretende examinar es justamente un proceso donde la producción aumenta y donde, por lo tanto, la cantidad del bien único que se transa es mayor en cada período. Los ajustes sucesivos del mercado de dicho bien pueden concebirse mediante el análisis de la gráfica de la p. 209.

La demanda ($\overline{D_1 D_1}$) y oferta ($\overline{O_1 O_1}$) del período 1 determinan el precio de equilibrio p y la cantidad de equilibrio Q_1; en los períodos 2, 3 y sucesivos, las demandas y ofertas respectivas determinan un precio monetario de equilibrio (p) invariable, y cantidades de equilibrio (Q_2, Q_3, etc.) cada vez mayores.

Mas, para que el precio monetario del bien único no varíe, cuando aumentan las cantidades transadas, es necesario que, *ceteris paribus*, aumente la cantidad del dinero. Tal supuesto exige, pues, la admisión de un supuesto adicional: la existencia de una autoridad monetaria que altera la cantidad de dinero con "previsión y precisión" tales que el precio monetario del bien de consumo no cambia.[14]

e) El supuesto relativo a la ocupación plena de los factores productivos (*viii*) implica que también en los mercados de factores hay una sucesión de equilibrios mientras se da el crecimiento, equilibrios todos ellos de pleno empleo. En cuanto a los mercados de trabajo y de tierra estos equilibrios se logran mediante el ajuste de la tasa monetaria de salario y de la renta monetaria por unidad de superficie. Es decir, se admite que estos dos precios son perfectamente flexibles, para que de este modo quede asegurado que nunca hay exceso de oferta o demanda en ambos mercados.

El pleno uso del capital ya acumulado, dentro de un período, queda asegurado por el hecho de que este factor puede combinarse en proporciones variables con los demás factores, de acuerdo a las conveniencias de los empresarios y teniendo en cuenta el precio de cada factor. A mayor plazo la flexibilidad de la tasa de interés asegura la compatibilidad de las decisiones de ahorro e inversión y, asimismo, el ajuste del *stock* de capital al monto exactamente deseado o planeado (lo que implica el uso pleno de dicho *stock*).

Por razones expositivas, parece conveniente simplificar los comentarios que se incluyen en (*d*) y (*e*). A los efectos del análisis del proceso mismo de crecimiento que se trata a continuación basta concebir que la economía crece en

14 Meade concibe que la tasa de interés es el instrumento utilizado por la autoridad monetaria para mantener constante el precio monetario del bien; y en tal sentido expresa: "El mecanismo debe ser del siguiente tipo. Si el precio del bien de consumo tiende a caer, se disminuye la tasa de interés (o más generalmente, se facilitan las condiciones en que nuestros empresarios privados pueden adquirir fondos monetarios para gastar en la adquisición de nuevas máquinas), de tal forma que aumenten los ingresos de quienes producen bienes de capital y, a través del multiplicador, los ingresos de quienes producen bienes de consumo hasta el grado necesario para incrementar el gasto monetario en bienes de consumo, en la medida necesaria para impedir cualquier caída en su precio monetario. Debe imaginarse que estas mayores (o menores) facilidades monetarias son manipuladas con previsión y precisión tales que nunca se produce una baja (o alza) apreciable en el precio monetario del bien de consumo". (*Op. cit.*, p. 3.)

Para un análisis del tipo de mecanismo concebido, véase el trabajo "Un modelo simplificado del sistema keynesiano", del mismo autor, incluido en *La nueva ciencia económica*, Revista de Occidente, Madrid, 1955.

equilibrio y que ello significa: equilibrio de todos los mercados durante cada período, precio monetario invariable para el bien único, y precios flexibles para los factores productivos.

Finalmente, se incluyen dos supuestos, no esenciales para la caracterización del sistema, con el único objeto de simplificar el análisis en su etapa inicial:

ix) la depreciación se da por "evaporación", esto es, por el solo transcurso del tiempo, e independientemente de su utilización anterior; cada año se pierde un porcentaje fijo del *stock* de capital;

x) la tecnología avanza con el tiempo.

c] *La ecuación fundamental del crecimiento*

Tomando en consideración el supuesto (*x*) la función de producción se redefine, expresándose así:

$$Y = f\ (K, L, N, t)$$

donde la nueva variable, t, representa el tiempo, en cuyo transcurso, se supone, mejoran las técnicas empleadas en el proceso productivo.

Como se admite que los factores se usan plenamente, durante un período el nivel del producto dependerá de la cantidad de recursos que haya disponibles; en el período siguiente, dependerá de la nueva dotación de recursos y del avance técnico logrado.

Lo anterior se sigue directamente de los supuestos del modelo. Planteado en otros términos y puesto que la dotación de tierra se supone dada, lo anterior significa que, para que haya crecimiento del producto (ΔY), es necesario que aumente la dotación de capital (ΔK), de mano de obra (ΔL), y/o mejore la tecnología.

Considérese, en primer lugar, la relación que existirá entre crecimiento del producto (ΔY) y aumento de la fuerza de trabajo (ΔL) cuando capital y tecnología sean constantes.

La parte superior de la gráfica siguiente representa la relación que se supone habrá en la economía entre producto y empleo, siempre y cuando no mejore la técnica ni aumente el capital. Con dicha relación, para un nivel de empleo L_1, el nivel de producto será Y_1, a L_2 corresponderá Y_2, etc.

De una simple observación de la gráfica se desprende la relación:

$$\text{tg } \alpha = \frac{\overline{a\,b}}{L_2 - L_1}$$

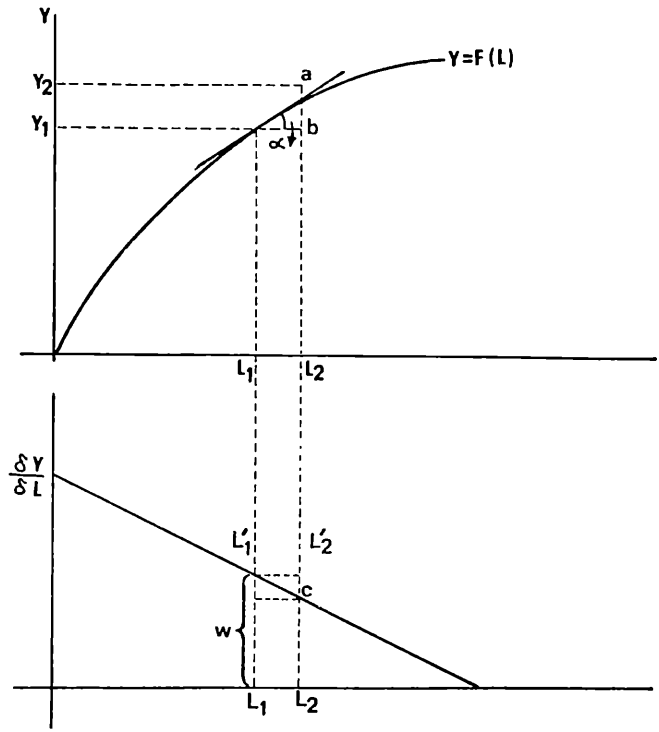
de la cual se sigue que: $ab = \text{tg } \alpha(L_2 - L_1)$.

Pero $L_2 - L_1$ es el incremento del emplec, ΔL; $\overline{ab}$ es aproximadamente igual al incremento de producto ($Y_2 - Y_1 = \Delta Y$) y tg α es la derivada de la función de producción $\dfrac{\delta Y}{\delta L}$ en el punto (L_1; Y_1). Cabe entonces admitir que para incrementos pequeños en el empleo se cumple la relación:

$$\Delta Y = \frac{\delta Y}{\delta L} \cdot \Delta L$$

o, en otras palabras, de un incremento en el empleo (ΔL) se obtiene un incremento del producto (ΔY), aproximadamente igual al producto de ese incremento por la productividad del trabajo $\left(\frac{\delta Y}{\delta L} \cdot \Delta L\right)$.

La misma relación se puede deducir de la parte inferior de la gráfica, donde está representada la función derivada de la función de producción $Y = f(L)$: a un incremento del empleo $\Delta L = L_2 - L_1$, corresponde un incremento del pro-



ducto igual al área $L_1\ L_1\ c\ L_2$; pero dicha área es aproximadamente igual al área $L_1\ L_1'\ L_2'\ L_2$; el incremento de producto se puede expresar, pues:

$$\Delta Y = \overline{L_1\ L_1}\ (\Delta L)$$

de donde se deduce que, siendo $\overline{L_1\ L_1'}$ el valor de $\frac{\delta Y}{\delta L}$[15] para $L = L_1$, el incremento del producto podrá expresarse:

$$\Delta Y = \frac{\delta Y}{\delta L} \cdot \Delta L.$$

[15] Se trata de la diferencial total de la función de producción.

Como se sabe, si la economía es competitiva, la función de productividad marginal del trabajo representada en la parte inferior de la gráfica, es a la vez la función de demanda de trabajo. Y más aún, en competencia, las empresas pagarán una tasa de salarios (w) igual a la productividad marginal del trabajo ($\frac{\delta Y}{\delta L}$). En el ejemplo de la gráfica (p. 212), w tendrá un valor igual a $\overline{L_1\ L_1}$ cuando el nivel de empleo sea de L_1.

Podrá decirse por lo tanto que, para incrementos pequeños en el empleo, el crecimiento del producto resultante obedecerá a la expresión:

$$\Delta Y = w \,.\, \Delta L.$$

Mediante un razonamiento similar al anterior, y suponiendo que entre un período y el siguiente sólo varíe la dotación de capital, se concluye que el aumento de producto correspondiente podrá expresarse:

$$\Delta Y = v \,.\, \Delta K.$$

donde v representa la productividad marginal del capital.

Por último, el producto podrá crecer porque se adoptan técnicas más eficientes. Es admisible que de un año al otro la dotación de recursos no cambie y que, sin embargo, el producto aumente. $\Delta Y'$ indica cómo crece el monto del producto por el solo transcurso del tiempo y el consecuente avance técnico, sin que simultáneamente haya aumentado la cantidad de recursos productivos.

Ahora bien, para incrementos pequeños comprobados de un año al otro, puede aceptarse que el crecimiento del producto sea igual a la suma de estos tres efectos. Indica, pues, Meade que el aumento del producto en un período cualquiera puede expresarse:

$$\Delta Y = v\,\Delta K + w.\,\Delta L + \Delta Y'.$$

Esta misma relación puede enunciarse de una manera más útil a los efectos del análisis. Dividiendo por Y, se obtiene:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{v}{Y}.\,\Delta K + \frac{w}{Y}.\,\Delta L + \frac{\Delta Y'}{Y}$$

Multiplicando y dividiendo por K y por L, respectivamente, al primer y segundo términos del segundo miembro, se obtiene:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{vK}{Y} \cdot \frac{\Delta K}{K} + \frac{w\,.\,L}{Y} \cdot \frac{\Delta L}{L} + \frac{\Delta Y'}{Y}$$

donde: $\frac{\Delta Y}{Y} = y;\ \frac{\Delta K}{K} = k;\ \frac{\Delta L}{L} = l;\ \frac{\Delta Y'}{Y} = r;$

son, respectivamente, la tasa de crecimiento del producto, de acumulación, de crecimiento poblacional y de progreso técnico.

Se ve entonces que en esta última función la tasa de crecimiento del producto se expresa como dependiente de las tasas de crecimiento de los factores

y de progreso técnico, y además de las variables $\frac{vK}{Y}$ y $\frac{w.L}{Y}$. Estas dos variables adquieren un significado muy preciso si se considera que v y w son, respectivamente, las remuneraciones unitarias de capital y trabajo. Los productos $v.K$ y $w.L$ estarán, pues, expresando el total de utilidades y el total de salarios, y las variables $\frac{v.K}{Y} = U$ y $\frac{w.L}{Y} = Q$, representarán la participación relativa de empresarios y asalariados en el ingreso social.

Con la nueva nomenclatura, la ecuación anterior tomará la forma:

$$y = Uk + Ql + r$$

la que indica que la tasa de crecimiento del producto real (y) depende de la proporción que del ingreso absorben las utilidades (U), de la proporción de salarios (Q), de la tasa de acumulación (k), de la tasa de crecimiento poblacional (l) y de la tasa de progreso técnico (r).

Finalmente, restando l a ambos miembros de la ecuación anterior, se obtiene la ecuación fundamental del modelo:

$$y - l = Uk - l(1 - Q) + r$$

$y - l$ indica, aproximadamente, el crecimiento del ingreso real por habitante. Ésta es, por lo tanto, una expresión de la tasa de desarrollo (o de incremento de bienestar) de la economía, la que depende de las mismas variables antes señaladas: proporción de utilidades y de salarios, y tasas de acumulación, de crecimiento poblacional y de progreso técnico.

d] *Posibilidades acerca de la tasa de crecimiento*

La ecuación fundamental del crecimiento expresa de manera sintética qué condición se debe cumplir para que haya crecimiento en equilibrio. No indica, sin embargo, cuál será la tasa precisa de incremento del ingreso por habitante, no dice si será una tasa constante, o creciente, o si, por el contrario, el crecimiento se desacelerará hasta llegar a cero.

El valor que tome la tasa de crecimiento dependerá del valor que adquieran las variables, y de los supuestos respecto a los parámetros técnicos y de comportamiento que se incluyan al dar formulaciones específicas al modelo.

Aquí interesa examinar sólo dos de esas posibilidades (ítems 4.1 y 4.2). Su consideración está destinada a obtener un planteamiento formal de la concepción neoclásica del crecimiento económico que aclare la descripción que de la misma se hace en el análisis relativo al pensamiento neoclásico en general.

4.1 Siguiendo la tradición del pensamiento neoclásico, Meade admite que el progreso técnico y el crecimiento poblacional pueden ser tratados como variables exógenas; por lo tanto es lícito adjudicar valores arbitrarios a "l" y a "r" en la ecuación de crecimiento, ya que estas variables se conciben como independientes de los fenómenos económicos.

Supóngase una economía sin crecimiento poblacional ni progreso técnico; esto es, una economía para la cual se cumple que $l = 0$; $r = 0$. La ecuación:

$$y - l = U\,k - (1 - Q)\,l + r$$

tomará en este caso la forma especial: $y = U\,k$

Pero, como se sabe: $U = \frac{v\,K}{Y} \quad k = \frac{\Delta K}{K}$

A su vez, el incremento de capital (ΔK) es, por definición, igual a la inversión (I), lo que se expresa: $\Delta K = I$

Pero la condición que el crecimiento se dé en equilibrio exige la igualdad de ahorro (A) e inversión en cada período, ahorro que puede expresarse como el producto de la propensión (media y marginal) a ahorrar (s) con el ingreso: $I = A = s\,Y$

Se sigue, pues, que: $\Delta K = s\,Y$

de donde la ecuación de crecimiento podrá escribirse: $y = \frac{v.\,K}{Y} \cdot \frac{s\,Y}{K} \therefore$

$$y = v.\,s$$

Si ha de haber equilibrio, el crecimiento de una economía competitiva en la que no varíe la población ni haya progreso técnico, debe darse a una tasa igual al producto de la productividad marginal del capital por la propensión a ahorrar. El caímino preciso que siga esta economía dependerá de los supuestos que se admitan respecto a dicha propensión.

Una *primera* posibilidad sería considerarla constante.

Si la propensión a ahorrar es constante ($s = \bar{s}$), la economía crecerá a una tasa decreciente hasta alcanzar un estado estacionario.

En efecto, dadas las características de la función de producción, y sin cambios técnicos, si se combinan cantidades crecientes de capital con una dotación fija de los demás recursos productivos, se obtendrán cantidades marginales cada vez menores de producto. En otras palabras, la productividad marginal del capital y/o su remuneración (v) será decreciente. La tasa de crecimiento de equilibrio resultará, pues, de multiplicar una propensión a ahorrar constante (s) por una productividad del capital cada vez menor (v). Cuando dicha productividad se convierta en cero o, alternativamente, cuando se haga tan pequeña que desestimule cualquier ahorro, cesará todo crecimiento, se alcanzará un estado estacionario.

Una *segunda* alternativa podría ser considerar que la propensión a ahorrar varía con el tiempo.

Desde luego, el resultado final al que llegue la economía será el mismo que en el caso anterior; la productividad decreciente del capital asegura que, en algún momento, cesará la acumulación, y se detendrá el crecimiento.[16]

La trayectoria que siga en el tiempo la economía hasta alcanzar el estado estacionario, dependerá de cómo varíe la propensión a ahorrar. Si ésta es de-

[16] Un ejemplo sencillo puede ilustrar ambos casos. Si, dada la constancia de los demás factores, la función de productos se expresa: $Y = 10K^{0,5}$, la productividad del capital será $\frac{\delta Y}{\delta K} = \frac{5}{K^{0{\cdot}5}}$. Dicha productividad bajará de 1 a 0.5 y a 0.05 cuando el *stock* de capital aumente de 25 a 100 y a 10 000, respectivamente.

creciente —hipótesis razonable dado el carácter decreciente de la productividad del capital— su tendencia refuerza la de la variable v; el rumbo de la economía será entonces el de la desaceleración, y la tasa de crecimiento del producto será menor año tras año, hasta alcanzar el valor de cero.

En cambio, si la propensión a ahorrar es creciente, su incremento podrá compensar exactamente el decrecimiento de la productividad marginal del capital, en cuyo caso el producto social crecerá a una tasa constante hasta alcanzar un tope, llegado al cual dicha tasa alcanzará a ser de cero; o bien no logrará compensar el decrecimiento de la productividad del capital, en cuyo caso la trayectoria hacia el estado estacionario se hará con tasas de crecimiento del producto cada vez menores; o bien superará el decrecimiento de la productividad del capital, con lo que la trayectoria de la economía será la de la aceleración, hasta alcanzar un estado estacionario.

Se ve entonces que, admitidos los supuestos del modelo y atribuyendo valor cero a las variables exógenas l y r, inevitablemente se concluye que la economía alcanzará un estado estacionario. La trayectoria que recorra la economía hasta alcanzar dicho estado, de aceleración, desaceleración o crecimiento sostenido, dependerá del valor que se atribuya a ciertos parámetros de comportamiento, y en especial a la propensión a ahorrar.

4.2 Admítase que no hay cambios técnicos ($r = 0$) y que la función de producción de la economía es la que sigue:

$$Y = K^{\alpha} L^{1-\alpha}$$

Considerando sólo la existencia de dos factores: trabajo y capital, la tasa de crecimiento del producto podrá expresarse:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\delta Y}{\delta K} \cdot \frac{K}{Y} \cdot \frac{\Delta K}{K} + \frac{\delta Y}{\delta L} \cdot \frac{\Delta L}{L} \cdot \frac{L}{Y}$$

Haciendo, en la ecuación anterior, $\frac{\Delta Y}{Y} = y$, $\frac{\Delta K}{K} = k$, $\frac{\Delta L}{L} = l$ y sustituyendo $\frac{\delta Y}{\delta K}$ y $\frac{\delta Y}{\delta L}$ por sus valores se obtiene:

$$y = \alpha K^{\alpha-1} L^{1-\alpha} \frac{K}{Y} \cdot k + (1 - \alpha) K L^{-\alpha} \cdot \frac{L}{Y} \cdot l$$

de donde

$$y = \alpha \frac{K^{\alpha} L^{1-\alpha}}{Y} \cdot k + (1 - \alpha) \frac{K^{\alpha} L^{1-\alpha}}{Y} \cdot l$$

o aun, considerando el valor de Y en la función de producción:

$$y = \alpha \cdot k + (1 - \alpha) l$$

Restando l a ambos miembros, se obtiene:

$$y - l = ak + l - al - l$$
$$y - l = ak - al$$

ecuación que expresa la tasa de crecimiento del producto por habitante (aproximadamente), descartando el progreso técnico y considerando una función de producción simplificada, donde los recursos naturales se conciben como formando parte del capital.

Ahora bien, si no hay crecimiento, en el sentido de aumento del bienestar, cuyo indicador es $(y - l)$, se tendrá:

$$a\,k - a\,l = 0$$
$$a\,k = a\,l$$
$$k = l$$

Es fácil concebir que, si no hay cambios técnicos, la economía tenderá a una "situación" de equilibrio dinámico, donde la acumulación marchará al mismo ritmo que el crecimiento poblacional. En efecto, si la tasa de acumulación (k) es superior a la tasa de crecimiento poblacional (l) se producirá una tendencia a la caída de la remuneración del capital, comparada con la remuneración del trabajo. Dicha caída desestimulará la acumulación hasta que, *ceteris paribus,* el aumento de la oferta de mano de obra produzca una caída relativa de los salarios. Y así hasta que se logre un equilibrio donde la remuneración unitaria del capital y del trabajo tengan un comportamiento estacionario, asegurado por una tasa de crecimiento poblacional y de acumulación constantes e iguales.

A *contrario sensu* se llega pues a concebir el funcionamiento de una economía en equilibrio dinámico, cuyo producto social crece con una tasa constante, y cuyo producto por bastante se mantiene sin modificación; condiciones éstas que se expresan sintéticamente, mediante la igualdad de las tasas de acumulación y de crecimiento poblacional.

También a *contrario sensu,* se concluye que el progreso técnico es condición del crecimiento, entendido como aumento del bienestar y/o del ingreso por habitante.

El análisis realizado en el ítem 4.1 muestra que el crecimiento de una economía competitiva, donde no haya progreso técnico ni aumento de la población, puede realizarse por varios caminos, pero encontrará necesariamente un tope o nivel máximo del producto social, y a la inversa, sólo puede asegurar la continuidad del crecimiento un progreso técnico constante que compense la caída de la productividad marginal del capital.

Asimismo, el análisis realizado en el ítem 4.2 revela que en una economía competitiva con crecimiento poblacional y sin progreso técnico, el equilibrio dinámico se expresará por una tasa de crecimiento del producto igual a la tasa de acumulación y a la tasa de aumento de la población. El producto por habitante tendrá un comportamiento estacionario, indicando que se llega necesariamente a un límite de bienestar que no podrá ser sobrepasado salvo que se logren mejorar las técnicas productivas.

e] *¿Qué camino seguir?*

El parágrafo que antecede muestra claramente que, a partir de la ecuación fundamental de Meade, se pueden obtener innumerables trayectorias de crecimiento con el solo arbitrio de atribuir ciertas condiciones (y/o valores) a las variables exógenas; posibilidades que se multiplican alterando ciertos datos básicos del modelo. Así, cada tipo de función de producción, aun conservando la homogeneidad de grado uno, hace variar la elasticidad de sustitución de los factores productivos, lo que a su vez influye sobre la productividad marginal de cada uno de ellos.

Otra infinidad de posibilidades puede derivarse de la modificación de los supuestos; el propio Meade, en su *Teoría neoclásica del crecimiento económico,* examina algunas de las que pueden obtenerse por esa vía. Así por ejemplo, en el capítulo v da un tratamiento alternativo al progreso técnico, y en el capítulo vi incorpora el análisis de las rigideces de las funciones de producción, rigideces que provienen de la existencia de bienes de capital fijo.

La pregunta que surge es entonces qué camino tomar. Es decir, qué variables pueden ser razonablemente consideradas como exógenas, qué valores atribuirles, qué elementos considerar como datos y qué supuestos levantar, para aproximarse por vía deductiva a un modelo capaz de captar en su especificidad el fenómeno del desarrollo.

Es claro que Meade no presenta ninguna indicación precisa en este sentido; afirma, de manera general, que es necesario "modificar y extender [su modelo] por muchas vías de forma que lo haga relevante para muchos de los problemas del crecimiento en el mundo real".[17]

El análisis del modelo ya realizado, asociado a la afirmación que antecede, pone de manifiesto el carácter de la economía de inspiración neoclásica y la insuficiencia del método preconizado.

En efecto, no se trata de descubrir la forma objetiva como opera la realidad, la ley del movimiento del objeto mismo, sino de establecer modelos relevantes "para muchos de los problemas del crecimiento", considerados en forma aislada. Por otro lado, no se busca llegar a tales modelos por aproximaciones sucesivas hacia lo que es específico de cada proceso particular de desarrollo (o crecimiento), sino "modificar y extender *por muchas vías*" la concepción central de la que se parte. Los modelos así obtenidos se destinan, pues, a servir de cotejo con la realidad, no para explicarla. La economía llamada "pura" se desarrolla por vía de la lógica a partir de un cuerpo central que se pretende puro en su lógica misma. Se busca construir tipos ideales partiendo de un tipo ideal más general, en cuya base se encuentra, como elemento clave, la racionalidad del comportamiento de las unidades económicas. La economía se transforma, pues, en el estudio del comportamiento económico racional, esto es, en un capítulo de la praxiología.

Expresado con otras palabras, a la economía política no se le asigna la tarea de descubrir lo esencial (lo necesario) del proceso de desarrollo tal como objetivamente se manifiesta en la realidad, para entonces captar lo esencial en la especificidad de cada proceso de desarrollo particular; se le asigna más bien

17 J. E. Meade, *op. cit.*, Prefacio.

la tarea de describir el crecimiento en condiciones ideales, y en el caso de Meade, el crecimiento en equilibrio de una economía competitiva, para, arrancando de este modelo ideal, establecer por vía deductiva un instrumental de análisis, un conjunto de modelos que puedan confrontarse con la realidad cuando tal comparación le sea requerida al economista. Así por ejemplo, Meade señala cómo aun deben ser investigadas "condiciones que he discutido insuficientemente: economías de producción en gran escala, economías externas, formas de mercado distintas de las de competencia perfecta y otros aspectos".[18]

Surge entonces claramente cuál es el carácter del método empleado por la economía de origen neoclásico: a partir de un modelo muy general se propone marchar, levantando supuestos, hacia modelos que, sin perder su "validez", tengan grados crecientes de "realismo".

La insuficiencia de este método se discute en otra parte del libro. Como quiera que sea, tal insuficiencia se hace manifiesta cuando se confrontan los supuestos del modelo de Meade, que llevan a examinar las condiciones de un crecimiento que se da a través de sucesivos equilibrios, con los procesos reales de crecimiento, donde el desequilibrio, la inestabilidad y las contradicciones son inherentes al proceso mismo.[19]

Por otro lado, esta insuficiencia no sólo se manifiesta en el punto de partida, esto es, en el modelo general que sirve de base a las elaboraciones analíticas ulteriores; estas mismas se realizan dentro del campo convencional de la economía. En la práctica, tales elaboraciones apuntan a la investigación de procesos de crecimiento en equilibrio, levantando supuestos que casi siempre corresponden o a la función técnica de producción, o al avance técnico o a los tipos de mercado. En efecto, "lo que se acostumbraba llamar teoría del equilibrio a largo plazo se ha transformado, en la economía moderna, en la teoría del crecimiento".[20]

Consideradas las críticas que anteceden es lícito preguntarse qué utilidad ofrece el estudio del modelo de Meade y, en general, el estudio de la contribución neoclásica a la teoría del desarrollo y/o del crecimiento. La respuesta es que este estudio tiene enorme significación desde el punto de vista de los economistas de los países subdesarrollados.

Ello deriva, en primer lugar, del hecho de que, en la práctica, el estudio de la economía de estos países y la interpretación de su evolución se basa en gran medida sobre la moderna modelística del crecimiento.

En segundo lugar, que los intentos de planificación en estos países, y en especial en los de América Latina, encuentran su fundamento conceptual, muchas veces inconsciente, en dicha modelística. Por tanto, el estudio de la concepción e instrumental neoclásicos constituye uno de los requisitos previos para volver a enfocar críticamente los planes de desarrollo, básico a su vez para la evaluación objetiva de los esfuerzos de planificación realizados.

18 *Ibid.*

19 Meade, al referirse al supuesto que los mercados de factores se ajustan por medio del mecanismo de precios, admite que "estos supuestos, de hecho significan que nosotros estamos ignorando todos los problemas dinámicos implicados para asegurar que nuestra economía no abandona su trayectoria de crecimiento en equilibrio" (*op. cit.*, p. 4).

20 J. R. Hicks, en Hahn & Matthews, *The Economic Journal*, diciembre de 1964, p. 781.

Finalmente, la relevancia del estudio de la contribución neoclásica a la teoría del desarrollo deriva de consideraciones metodológicas. Los esfuerzos de teorización que se realicen en el sentido de captar la especificidad del proceso (o de cada proceso) de desarrollo, deben arraigarse, de un lado, en el estudio de las características históricas concretas de dicho proceso; y del otro, en una reelaboración crítica de la teoría existente, crítica realizada tanto desde el punto de vista de su coherencia interna y de sus características metodológicas, cuanto desde el punto de vista de su contenido y alcance histórico. La crítica, desde este segundo punto de vista es, sin embargo, objeto de otro análisis referido al pensamiento neoclásico en general.

CAPÍTULO V

EL PENSAMIENTO KEYNESIANO

1. EL PENSAMIENTO DE KEYNES

a] *Aspectos generales de la visión*

i] *Teoría económica de Keynes y teoría económica keynesiana*

El estudio del pensamiento keynesiano se realiza, por una parte, mediante un examen de la vida y obra de Keynes y, por la otra, por un análisis de los modelos de crecimiento de Domar y de Harrod. De esta manera, parece más fácil llegar a las raíces mismas del pensamiento keynesiano, particularmente en lo que se refiere a su visión, y estudiar a la vez su aporte analítico a la teoría del crecimiento económico. Como se verá más adelante, Keynes en realidad no elaboró un modelo de crecimiento, puesto que su enfoque fue fundamentalmente estático y a corto plazo; pero, al mismo tiempo, el instrumental analítico por él aportado fue ampliamente utilizado por numerosos economistas para la elaboración de una vasta gama de modelos de crecimiento económico.[1]

Para los propósitos de este trabajo conviene distinguir lo que diose en llamar "la nueva economía" [2] o "revolución keynesiana" [3] de la obra de Keynes propiamente dicha, pues sólo de esta manera se podrán definir el condicionamiento histórico y las bases ideológicas de su teoría. En efecto, la ulterior elaboración de la teoría keynesiana no pone en claro los supuestos sociopolíticos sobre los que está basada; antes bien, constituyen prolongaciones o implicaciones lógicas de dicho cuerpo de teoría. El avance o perfeccionamiento de las teorías de Keynes en el campo de la política económica, principalmente de la política fiscal, monetaria y de gastos públicos, sigue igual proceso. Sin embargo, por el hecho de que la obra de Keynes significó un mayor acercamiento entre la teoría y la realidad, aunque sin apartarse de los elementos claves del método de la escuela neoclásica (la noción de equilibrio, los supuestos "maximizadores" en el comportamiento de consumidores y empresarios, etc.), encontró amplia aceptación en los medios académicos y sus medidas de política se convirtieron en un elemento importante para asegurar la estabilidad y el crecimiento. No es extraño, por tanto, que los economistas poskeynesianos y neoclásicos tengan

1 Véase al respecto el excelente estudio de F. H. Hahn y R.C.O. Matthews, "The Theory of Economic Growth: a Survey", en *Economic Journal*, núm. 296, diciembre de 1964, pp. 779 a 902.

2 Seymour E. Harris (Ed.), *The New Economics: Keynes' influence on Theory and Public Policy*, Ed. A. Knopf, Nueva York, 1948.

3 K. Kurihara, *Economía Postkeynesiana*, trad. de Jesús Ruiz de Cenzano Losa, Ed. Aguilar, Madrid, 1964; Joan Robinson, *Filosofía económica*, trad. de Joaquín Aguilar, Ed. Gredos, Madrid, 1966, cap. IV.

varios puntos de contacto en orden al instrumental teórico utilizado y a las medidas de política sugeridas, a pesar de las diferencias que los separen.

Una contribución importante de Keynes fue precisamente la dosis de realismo que sus teorías aportaron al tratamiento de los problemas de la época, sobre todo si se los compara con la esterilidad demostrada por la teoría neoclásica como guía para la acción política; esta guía, que se hizo particularmente necesaria cuando el sistema económico —a partir de la primera guerra mundial—, dejó de operar con eficacia y comenzó a presentar desajustes globales cada vez más graves. La ausencia de una guía de acción práctica se explica por el tipo de teorización neoclásica, que al preocuparse por la microeconomía, es decir, por el consumidor y la empresa individual, poco podía aportar al conocimiento sobre qué debía hacer el Estado para asegurar el adecuado funcionamiento del sistema económico. De esta manera, la necesidad de disponer de una orientación práctica se transformó en la necesidad de superar la microeconomía; superación que no podía lograrse mediante la teoría del equilibrio general, ya que es una generalización del análisis microeconómico basada sobre supuestos bastante limitados, y cuando se pretende hacerla más representativa del funcionamiento de una economía, se transforma en un sistema de infinitas ecuaciones y variables. Parece obvio, pues, que por ese rumbo no se obtendría orientación alguna que permitiese actuar con eficacia en el campo de la política económica; de aquí que el retorno de Keynes a la tradición clásica, que utilizaba básicamente variables macroeconómicas para el análisis, significó un punto capital en toda su elaboración teórica. Esto al mismo tiempo implica disponer de variables mensurables, sintéticas, manejables y susceptibles de ser transformadas en instrumentos útiles para la política económica.

Por último, otro aporte significativo de los instrumentos de análisis keynesianos surge de su amplia utilización para las teorías del crecimiento económico, cuyo centro de análisis es el nivel de ingreso y el mercado de ahorro-inversión, aspectos que precisamente desempeñan un papel estratégico dentro de la argumentación teórica keynesiana.

ii] *Características de la "visión"*

En líneas generales podría afirmarse que la "visión", o acto cognoscitivo preanalítico del pensamiento de Keynes, es mecanicista, optimista y de clase.

El carácter *mecanicista* de su visión se advierte al analizar el método y la naturaleza del instrumental teórico por él utilizado para demostrar o defender sus hipótesis. En cuanto al método, podría sostenerse que, en esencia, es el mismo del pensamiento clásico y neoclásico, es decir, la aplicación de la lógica formal al análisis de la realidad. Keynes, a la par que un crítico severo de la economía neoclásica, fue al mismo tiempo uno de sus discípulos más brillantes; esto explica quizá la profunda influencia que ejerció sobre el pensamiento económico existente. Asimismo, debe advertirse que el mensaje implícito en la *Teoría general* estaba dirigido principalmente a los economistas neoclásicos; más aún, la *Teoría general* resulta casi incomprensible para cualquiera que carezca de un conocimiento más o menos sólido de las bases teóricas de la eco-

nomía neoclásica.[4] Por otra parte, revela el carácter mecanicista de la concepción keynesiana el hecho que trabaja con variables que se pueden agregar o desagregar, utiliza el concepto de equilibrio como un elemento clave del análisis, no establece vinculaciones explícitas o teóricas entre variables económicas y variables sociopolíticas, se basa constantemente sobre la utilización del *ceteris paribus,* etc. Si se la contrasta con la economía clásica y neoclásica se tendrá oportunidad de desentrañar este carácter de la concepción keynesiana, y se percibirán mejor, de este modo, los estrechos puntos de contacto que existen entre ambas teorías en cuanto al método.

El carácter *optimista* de la "visión" es uno de sus aspectos más evidentes. La profunda fe de Keynes respecto al funcionamiento y perdurabilidad del sistema capitalista, es un rasgo que reaparece en toda su obra y explica su optimismo sobre el funcionamiento del sistema; pero hay que añadir que no peca de la ingenuidad del optimismo neoclásico, tantas veces desmentido por la realidad. En efecto, Keynes reconoció que algunas de las fallas existentes en el funcionamiento del sistema podían solucionarse con una adecuada política económica. En síntesis, el sistema no era contradictorio *per se* sino que sus contradicciones eran el producto de una falta de racionalidad y de la poca inteligencia e imaginación puestas para obtener medidas de política que corrigiesen los eventuales desajustes en el funcionamiento del mismo.[5] De allí su preocupación por dotar a los ejecutores de políticas de los instrumentos operativos indispensables para actuar; de allí también su esfuerzo por derribar los mitos del pensamiento neoclásico que postulaban la inacción. Las siguientes palabras de Keynes son reveladoras del optimismo con que contempló al sistema capitalista: "De una manera concreta, no veo razón para suponer que el sistema existente emplee mal los factores de producción que se utilizan. Por supuesto que hay errores de previsión; pero éstos no podrían evitarse centralizando las decisiones. Cuando de 10 millones de hombres deseosos de trabajar y hábiles para el caso están empleados 9 millones, no existe nada que permita afirmar que el trabajo de estos 9 millones esté mal empleado. La queja en contra del sistema presente no consiste en que estos 9 millones deberían estar empleados en tareas diversas, sino en que las plazas debieran ser suficientes para el millón restante de hombres. En lo que ha fallado el sistema actual ha sido en determinar el volumen del empleo efectivo y no su dirección".[6]

[4] En este sentido resulta muy significativo el comienzo de la *Teoría general:* "Dirijo este libro especialmente a mis colegas economistas, aunque espero sea comprensible para quienes no lo son. Su principal objeto es ocuparse de las difíciles cuestiones de la teoría, y sólo secundariamente de sus aplicaciones prácticas; porque si la economía ortodoxa está en desgracia, la razón debe buscarse no en la superestructura, que ha sido elaborada con gran cuidado por lo que respecta a su consistencia lógica, sino en la falta de claridad y generalidad de sus premisas. Por tal motivo no podré cumplir mi deseo de persuadir a los economistas que estudien otra vez, con intención crítica, algunos de los supuestos básicos de la teoría, más que por medio de argumentos sumamente abstractos, así como valiéndome a menudo de la controversia... No puede exagerarse la importancia del asunto a discusión; y si mis explicaciones son correctas, a quienes primero debo convencer es a mis colegas economistas y no al público en general". J. M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero,* trad. de E. Hornedo, Fondo de Cultura Económica, México, 1965, p. 9.

[5] *Ibid.,* p. 335.

[6] *Ibid.,* pp. 339 y 334.

El contenido *de clase* del pensamiento de Keynes puede desentrañarse considerando tres aspectos: algunos rasgos de su vida personal, sus críticas a lo que denominó el colectivismo y algunas de sus manifestaciones explícitas, donde se considera como un miembro destacado de la burguesía inglesa.

Su exitosa trayectoria nos da la impresión de estar frente a un prototipo del empresario moderno, del financista de éxito, del consejero de Estado brillante y realista, del polemista demoledor, del académico distinguido, de un ser dotado de inteligencia y poder creativo poco común, etc.[7] Pero en ningún momento se advierten en él indicios de lo que podríamos llamar un "reformador social", como ocurre con los grandes economistas del siglo anterior: Ricardo, Marx, el mismo Marshall, etc. Es bastante significativo que Keynes haya rehusado afiliarse al Partido Laborista británico porque, según sus palabras, éste era un partido político de clase, clase que no era la suya. En este sentido, escribió Keynes en 1925: "...en primer lugar, es un partido *de clase,* y de una clase que no es la mía. Si yo tengo que defender intereses parciales, defenderé los míos. Cuando llegue la lucha de clases como tal, mi patriotismo como tal, mi patriotismo local y mi patriotismo personal... estarán con mis afines. Yo puedo estar influido por lo que estimo que es justicia y buen sentido; pero la lucha de clases me encontrará del lado de la burguesía educada..." [8] Consecuente con esta posición fue miembro del Partido Liberal, rechazando por tanto la filosofía política de conservadores y laboristas; de los conservadores decía que era el partido de la inacción, conducidos por hombres "...incapaces de distinguir las nuevas medidas para salvaguardar el capitalismo de lo que ellos llaman bolcheviquismo..." [9] Argumentaba que un liberal progresista era superior a un laborista por mejor que éste fuera, por cuanto "...puede desarrollar su política sin tener que entonar alabanzas a las tiranías de los sindicatos, a las bellezas de la lucha de clases o al socialismo de Estado doctrinario..." [10]

Las críticas de Keynes al libre cambio y su posición favorable a un mayor intervencionismo estatal en la inversión no lo llevaron a defender ninguna forma de socialismo. En efecto, Keynes considera que la propiedad estatal de los medios de producción no es lo que puede solucionar los problemas de funcionamiento del sistema capitalista; la intervención estatal, aun cuando sea decidida, debía ser indirecta. "El Estado tendrá que ejercer una influencia orientadora sobre la propensión a consumir, a través de su sistema de impuestos, fijando la tasa de interés y, quizá, por otros medios... Creo, ...que una socialización bastante completa de las inversiones será el único medio de aproximarse a la ocupación plena; aunque esto no necesita excluir cualquier forma,

[7] Sobre la vida de Keynes pueden consultarse las siguientes obras: R. Harrod, *La vida de John Maynard Keynes,* trad. de A. Ramos Oliveira y M. Monteforte Toledo, rev. por F. M. Torner y Cristóbal Lara Beautell, Fondo de Cultura Económica, México, 1958; R. Heilbroner. *Los filósofos de la vida material,* trad. de Armando Lázaro Ros, Ed. Aguilar, México, 1956, cap. IX; D. Dillard, *La teoría económica de John Maynard Keynes,* trad. de José Díaz García, Ed. Aguilar, Madrid, 6ª ed., 1964; y la mayoría de los textos sobre historia del pensamiento económico moderno.

[8] J. M. Keynes, *Essays in Persuation,* Harcourt, Brace & Co., Nueva York, 1932, p. 324, Cf. D. Dillard, *op. cit.,* p. 327.

[9] *Ibid.,* p. 327, en Dillard, *op. cit.,* p. 327.

[10] *Ibid.,* p. 342, en Dillard, *op. cit.,* p. 328.

transacción o medio por los cuales la autoridad pública coopere con la iniciativa privada. Pero fuera de esto, no se aboga francamente por un sistema de socialismo de Estado que abarque la mayor parte de la vida económica de la comunidad. No es la propiedad de los medios de producción la que le conviene al Estado asumir. Si éste es capaz de determinar el monto global de los recursos destinados a aumentar esos medios y la tasa básica de remuneración de quienes los poseen, habrá realizado todo lo que le corresponde. Además, las medidas indispensables de socialización pueden introducirse gradualmente sin necesidad de romper con las tradiciones generales de la sociedad."[11] Más aún, Keynes manifiesta una vigorosa oposición al colectivismo, que se pone de manifiesto en la actitud adoptada para con el sistema implantado en la Unión Soviética; en este sentido afirma: "...Del lado económico no puedo percibir que el comunismo ruso haya aportado ninguna contribución a nuestros problemas económicos de interés intelectual o valor científico. No creo que contenga, ni hay posibilidades que contenga, ningún fragmento de técnica económica útil que no pudiéramos aplicar, si quisiéramos, con igual o mayor éxito, en una sociedad que conserva todas las huellas... de los ideales burgueses británicos".[12]

Otro factor que revela el contenido de clase del pensamiento de Keynes lo constituye el hecho de haber tratado en forma despectiva la obra de Marx, sin haber profundizado nunca en ella; así, escribía en 1925: "...El socialismo marxista tendrá que constituir siempre un prodigio para los historiadores de la opinión, que no podrán explicarse cómo una doctrina tan ilógica y tan obtusa puede haber ejercido una influencia tan poderosa y duradera sobre la mente de los hombres y, a través de ellos, sobre los acontecimientos históricos".[13] Y en el mismo año opinaba: "...Cómo puedo aceptar la Doctrina que rige como Biblia, por encima de toda crítica, un manual de economía anticuado [*El capital*] que yo sé que no sólo es significativamente erróneo, sino que además carece de interés y no tiene aplicación al hombre moderno..."[14]

b] *Rasgos generales de la economía de la época*

El sistema económico nacional e internacional que se estaba consolidando desde el siglo XVIII, y que alcanzó su apogeo durante la segunda mitad del XIX, sufrió profundos trastornos durante la época en que vivió Keynes. Fue un período de guerras, crisis y revoluciones y también de total desajuste de un sistema económico que descansaba fundamentalmente sobre el predominio del capitalismo liberal; la dominación del mundo por parte de algunos países capitalistas avanzados, encabezados por Inglaterra; un sistema monetario internacional que descansaba sobre el patrón oro; y un vigoroso crecimiento de la producción y del comercio internacional a largo plazo, aun cuando experimentase variaciones cíclicas.

Como resultado de sucesivos efectos derivados de los cambios políticos y sociales que caracterizan el período, se produce la desorganización del sistema de

11 Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, *op. cit.*, pp. 332 y 333.
12 *Laissez-faire and comunism*, p. 64. Cf. D. Dillard, *op. cit.*, p. 332.
13 *Ibid.*, pp. 47 y 48, D. Dillard, *op. cit.*, p. 332.
14 *Ibid.*, p. 99, en D. Dillard, *op. cit.*, p. 331.

comercio mundial, a la que siguen transformaciones institucionales y tecnológicas del sistema productivo, cambios en los límites geográficos de los países, crisis del colonialismo, etc. Así, y en trágica sucesión, se registran la primera guerra mundial; los problemas provocados por la inflación, desocupación y reparaciones de guerra en Europa; la concentración de las empresas y la consolidación de una estructura monopólica; la gran depresión del año 1930, crisis que afecta con mayor o menor profundidad a cada país en particular y al sistema económico mundial en general; este tumultuoso período culmina, por último, con la segunda guerra mundial.

La primera guerra mundial tuvo efectos muy amplios y profundos debido al número de países participantes en el conflicto, al volumen de los ejércitos y a la magnitud de lo destruido. La producción quedó señaladamente afectada pues algunos sectores debieron acelerar su ritmo de producción —por ejemplo la metalurgia— al mismo tiempo que la producción agrícola disminuyó considerablemente, debido en parte a la movilización de millones de campesinos para las necesidades bélicas. Como consecuencia, los países en guerra debieron recurrir al abastecimiento de países extranjeros neutrales, lo que modificó las corrientes financieras tradicionales y las de intercambio comercial.

La mayor destrucción se registró en los países invadidos, tales como Francia, Bélgica, algunas regiones de Rusia y de Italia, etc. Sin embargo, algunos países beligerantes, como Alemania, Gran Bretaña y Estados Unidos casi no sufrieron destrucción dentro de los límites de sus fronteras, y muy particularmente este último país. Como Estados Unidos participó además en la guerra en forma menos directa, movilizando una proporción harto reducida de su población, y contaba además con un enorme potencial productivo, que lo transformó en el gran abastecedor de material bélico y estratégico de sus aliados, este proceso condujo a un gran endeudamiento de los beligerantes con Estados Unidos.[16] Los países neutrales de Europa, como Suiza, Holanda y los países escandinavos, también aumentaron su producción ya que también fueron abastecedores de productos alimenticios, materias primas, etc. La balanza comercial de Estados Unidos logró importantes excedentes y ya por entonces este país logró almacenar cerca de la mitad de la existencia mundial de oro. Por otra parte, Rusia se convirtió en un Estado socialista en 1917, aislándose del resto del mundo durante casi 20 años; con esto se cerraba un importante mercado y se agotaba una fuente tradicional de aprovisionamiento de materias primas.

Terminada la guerra, se planteó el problema de la reconstrucción de las regiones devastadas y la reorganización política de Europa, como así también el de las reparaciones que debía pagar Alemania y la cuestión de las deudas contraídas por los beligerantes europeos con Estados Unidos. Todo esto provocó un desajuste financiero de proporciones, que gravitó indudablemente so-

16 La deuda de los países beligerantes europeos con Estados Unidos alcanzaba, en 1920, a 225 mil millones de dólares, cuando en vísperas de la guerra sólo llegaba a 26 mil millones. Francia, por ejemplo, alcanzó en 1928 a una deuda de 300 mil millones de francos, diez veces la deuda de 1913; la deuda británica en pre y posguerra pasó de 17 a 197 mil millones de francos oro, la de Alemania pasó de 6 a 168 mil millones de francos oro. (Préstamos de E.U. para pagar reparaciones.) Tomado de J. A. Lesourd y C. Gérard, *Historia económica mundial*, trad. de Miguel Izard, Ed. Vicens-Vives, Barcelona, 1964, cap. 16, pp. 324-328.

bre las relaciones internacionales y el restablecimiento económico de Europa, y en parte fue causa de los serios desequilibrios monetarios que afectaron a varios países europeos y particularmente a Alemania.

Durante los primeros años de la década de 1920, los países europeos experimentaron la primera recesión de posguerra, en seguida surgieron los procesos de hiperinflación, todo ello acompañado de graves conflictos sociales. No obstante, entre 1925 y 1929, Europa y, sobre todo Estados Unidos, experimentan una recuperación, seguida de una gran prosperidad. El caso más notable es Francia, país que a pesar de haber sido uno de los más afectados, logró recuperarse con gran vitalidad; así, en 1929, se había convertido en el primer productor mundial de mineral de hierro, en el segundo de automóviles, en el tercero en la fundición de acero, etc. Alemania agobiada bajo el peso de las reparaciones y de una inflación galopante entre 1921 y 1923, empezó a reorganizar su economía a partir de 1925, principalmente a través de un esfuerzo por racionalizar su producción industrial mediante acuerdos que estableció la repartición de los mercados; se constituyeron por entonces aproximadamente 2 000 cárteles; además pudo hacer frente y atenuar el pago de las reparaciones gracias a préstamos por 3 500 millones de dólares otorgados por los países anglosajones. De esta época data la consolidación de las grandes empresas sobre la que se basó la recuperación de la economía alemana y también la base económica sobre la que se apoyó el régimen nazi.

Por otra parte, Inglaterra perdía terreno, a pasos agigantados, dentro del contexto del comercio mundial, a la vez que Estados Unidos lo ganaba. Inglaterra no logró modernizar su industria, declinaron sus exportaciones, y después fue sacudida por una de las huelgas más prolongadas que registra la historia del movimiento obrero: la huelga del carbón en 1926. A pesar de todos estos inconvenientes logra recuperarse entre 1927 y 1929.

El proceso de concentración de la producción y de los mecanismos financieros, así como la "cartelización", avanzó rápidamente en todos los países industriales y en las grandes empresas que operaban en el mercado internacional. En general perseguían el propósito de limitar la producción pues se temía una crisis de sobreproducción. Por ejemplo, en 1922 se firma un acuerdo entre productores de caucho, bajo influencia británica; en 1926 se llega a un convenio entre Francia y Alemania respecto de la producción de potasa; el mismo año se establece el "cártel" europeo del acero, que se complementó con otros de tubos, rieles, etc.; en 1926 se establece también el "cártel" del cobre de Estados Unidos, etcétera.[16]

En el año 1929 comienza la crisis más impresionante y de mayor duración de los últimos tiempos. El tema ha sido suficientemente estudiado, por lo tanto sólo se señalarán algunos de sus aspectos, particularmente aquellos que puedan ser ilustrativos con respecto a la visión de Keynes y las medidas de política económica que propuso. En este sentido conviene señalar dos ingredientes importantes de la crisis: la sobreproducción y los violentos desajustes del crédito y de los valores bursátiles.

En lo que respecta a la sobreproducción, la guerra permitió que algunos paí-

[16] *Ibid.*, p. 331.

ses, como Estados Unidos y Japón, aumentaran su capacidad productiva y su producción para satisfacer las enormes necesidades de los países beligerantes durante la guerra y el período de reconstrucción. Por otra parte, ciertas colonias y países periféricos incrementaron su producción exportable de materias primas y alimentos, y ante la imposibilidad, por falta de divisas, de adquirir productos manufacturados, instalaron algunas industrias textiles y metalúrgicas. Al mismo tiempo, culminaron los esfuerzos de reconstrucción de los países europeos. Todos estos constituyen los principales elementos explicativos de la sobreproducción.

Por otra parte, el auge económico impulsó una expansión colosal del crédito, el que llegó a transformarse en una fuente inagotable de medios de pago nacionales e internacionales; pero esta expansión del crédito fue mucho más allá de las posibilidades productivas, convirtiéndose por tanto en un proceso fundamentalmente especulativo. El exceso de crédito y la proliferación de empresas bursátiles, con frecuencia artificiales, eran particularmente intensos en Estados Unidos, país que se había convertido en el principal banquero del mundo.[17] También en el mercado interno, el crédito ilimitado creó una verdadera madeja de deudas privadas, que alcanzaba al 184 por ciento del ingreso nacional.[18] Se especulaba con los valores bursátiles, que subían constantemente, y se obtenían créditos para nuevas compras de valores, lo que hacía que éstas siguieran subiendo, y así, en forma sucesiva se constituía un círculo vicioso.

El 19 de octubre de 1929 se produjo el *crash* de la Bolsa de Nueva York, donde los valores bursátiles salían a la venta a precios cada vez más bajos sin que encontrasen comprador. El derrumbe de estos valores afectó a las empresas. Los particulares no lograban pagar sus compras hechas a crédito y por consiguiente limitaban su demanda al mínimo; los bancos dejaron de otorgar créditos; las fábricas se encontraron con grandes existencias de bienes sin compradores y de materias primas que no se podían manufacturar. En estas condiciones las empresas comenzaron a despedir gran parte de su personal, y al cabo de un corto período, cerca de 12 millones de obreros quedaron sin trabajo; el resto de la población activa lo hacía recibiendo salarios extremadamente bajos; como consecuencia a su vez de la desocupación y los bajos salarios, las compras de consumo disminuyeron sustancialmente.

La crisis se propagó de Estados Unidos a Europa, donde se extendió dadas las condiciones desfavorables existentes en varios de esos países. Alemania, desde la guerra, vivía gracias a los créditos otorgados por Estados Unidos e Inglaterra; cuando éstos cesaron cayó bruscamente la producción al mismo tiempo que la desocupación creció de manera violenta. Las exportaciones alemanas bajaron y varios bancos alemanes quebraron, a pesar de la ayuda recibida de otros bancos de Londres y París. La crisis también afectó a Inglaterra aunque sin la violencia de Alemania en 1932; el número de desocupados alcan-

17 Como disponían de fondos por el rembolso de las deudas de guerra, los bancos norteamericanos otorgaban créditos considerables a Europa; desde 1921 a 1928 Estados Unidos invirtió 8 500 millones de dólares en el extranjero y sus deudores continuaban pidiendo préstamos para pagar los intereses de préstamos anteriores. *Ibid.*, p. 333.

18 Actualmente la deuda privada total en Estados Unidos alcanza aproximadamente al 60 por ciento del ingreso nacional, y su elevado nivel causa cierta preocupación.

zaba a 2 y 5.5 millones, respectivamente. Francia, país que recurrió en menor medida al crédito externo, que estaba relativamente menos industrializada y cuya industria sólo parcialmente vivía de las exportaciones, también entró en crisis, con una multiplicación de quiebras, aunque sin alcanzar los aspectos catastróficos que adquirió en Estados Unidos, Alemania y, en menor medida, Inglaterra. Por último, las colonias y los países subdesarrollados, cuya economía estaba subordinada a su sector exportador de materias primas, sufrieron la crisis con bastante intensidad ya que sus exportaciones sufrieron enérgicas reducciones.[19]

La década de 1930 se caracterizó por experimentos de política económica destinados a superar la grave situación creada por la crisis; es lo que ocurrió en el caso Roosevelt, con el llamado *New Deal,* en Estados Unidos; el Frente Popular en Francia; los ministerios de unión nacional de Inglaterra; y los regímenes fascistas de Mussolini en Italia, Hitler en Alemania, etc. También algunos países subdesarrollados registran cambios políticos como consecuencia de los serios desajustes provocados por la crisis. Aun cuando estas experiencias presentan una diversidad de aspectos en función de las características estructurales de cada economía y de las doctrinas políticas predominantes en cada una de ellas, pueden observarse algunos elementos comunes; el principal es la mayor participación del Estado en la vida económica del país. Las personas y las empresas, duramente afectadas por la crisis, estaban dispuestas a aceptar una mayor ingerencia estatal en la vida económica y social, aun cuando de este modo se limitara, en mayor o menor medida, el capitalismo liberal. Estas diversas experiencias tuvieron éxito en el campo económico; disminuyó la desocupación, el sistema financiero y de comercialización tendió a normalizarse, la producción tornó a crecer y en 1938 ya superaba ligeramente los niveles de 1929.

Sin embargo, las nuevas soluciones no fueron fáciles de llevar a cabo en toda su amplitud, una vez que se superó la fase crucial de la depresión. Así, por ejemplo, el *New Deal* de Roosevelt fue aplicado por organismos estatales en su momento considerados muy poderosos, y cuyas atribuciones cercenó, en 1935-1936, la Suprema Corte; los estados corporativos italiano y alemán debieron recurrir en muchos casos a la violencia interna para poder llevar a cabo sus planes; y la experiencia francesa, por su lado, mostraba un proceso durante el cual el gobierno iba perdiendo autoridad y decisión para actuar sobre la economía. Por otra parte, una dificultad importante para la normalización de los problemas internacionales económicos y políticos debe señalarse en el hecho que se buscaron soluciones particulares y nacionales, en menoscabo de las posibilidades de cooperación internacional y de acción conjunta. Quedó esto demostrado por el fracaso de la Conferencia Económica de 1933 y luego el de la Sociedad de las Naciones.

Finalmente, conviene recordar que estas experiencias económicas tuvieron como factor fundamental el rearme y la preparación para una nueva guerra. Así, por ejemplo, la economía del Tercer Reich se organizó para proveerse de material bélico; las economías de Estados Unidos, Inglaterra, Italia y Francia, aunque en menor medida, también dedicaron importantes recursos al rearme;

[19] Véase parte IV.

la URSS, una vez estabilizada su situación política interna, igualmente destinó parte de su aparato productivo a la producción bélica. Este proceso estuvo acompañado de una serie de situaciones que, si bien no pueden considerarse causas de la segunda guerra mundial, constituyen antecedentes importantes; así la Guerra Civil de España, la invasión de Etiopía, el conflicto entre China y Japón, y sobre todo las graves crisis diplomáticas provocadas por la política expansionista de los regímenes alemán e italiano. Estos elementos contribuyeron a que la mayor parte de los países adoptaran una política de intenso rearme.

La segunda guerra mundial fue aún más desastrosa que la primera; cerca del 90 por ciento de la población mundial estuvo comprometida directa o indirectamente en ella. Las tropas alemanas ocuparon Europa; Asia y Oceanía fueron ocupadas en parte por los japoneses, y África del Norte fue escenario de intensos combates.

Esta vez la economía de guerra se organizó rápidamente y con mayor eficacia. Desde el punto de vista económico la guerra significó un cambio sustancial de la producción; creció rápidamente la de minerales, petróleo, siderurgia, carbón, nuevos tipos de alimentos, etc.; ciertos países periféricos como Canadá, parte de América Latina, la India y otros, proveen de insumos y alimentos a los países beligerantes, y a la vez dan un mayor impulso a sus producciones mineras y metalúrgicas, y también en parte a la manufactura; asimismo, el conflicto genera un progreso técnico vertiginoso.[20] Como consecuencia de lo señalado, el conflicto bélico enriqueció a todos los países alejados del campo de batalla, y muy particularmente a Estados Unidos, que casi alcanza a duplicar su ingreso real por habitante durante la guerra; varios de los países que dependen económicamente de Inglaterra y Estados Unidos acumularon durante la guerra créditos considerables en libras y dólares, como ocurrió con algunos países periféricos, en especial Argentina, India, Egipto y Canadá; Inglaterra, tradicionalmente acreedora y proveedora de capitales hacia estos países, quedó como deudora. El total de la deuda externa de Gran Bretaña, de 7 000 millones de libras esterlinas en 1939, pasó a 19 600 millones en 1944, por lo que tuvo que enajenar parte importante de sus bienes en el extranjero para cumplir con sus obligaciones y compromisos. Japón y Alemania fueron privados de sus territorios de ultramar y quedaron librados básicamente a sus recursos internos y, en especial, a la calidad de sus recursos humanos.

Los trastornos que generó la segunda guerra mundial hicieron necesarios ciertos reordenamientos en la economía internacional. Los países afectados trataron de centrar sus esfuerzos en la reconstrucción, mientras que otros trataban de convertir su economía de guerra en economía de paz. La experiencia de la

20 En el año 1944 se lograron cifras récord de producción. En acero Alemania alcanzó 25 millones de toneladas y Estados Unidos 89 millones. Gran Bretaña produce desde septiembre de 1939 a julio de 1944, 102 mil aviones, 25 mil tanques, 45 mil cañones; Estados Unidos, entre 1941 y 1944, produce 248 mil aviones, 729 millones de obuses. Se desarrolló especialmente la química: Alemania producía en 1944 6 millones de toneladas de gasolina sintética. Estados Unidos que fabricaba 16 mil toneladas de caucho sintético en 1939, pasa a elaborar 760 mil en 1944, multiplicando asimismo las aplicaciones del nylon, materiales plásticos y magnesio. *Ibid.*, pp. 337-338.

anterior posguerra y el recuerdo de la crisis del 30 hicieron temer un retorno de los espectros de la sobreproducción y la desocupación. Se empezó a hablar con preferencia de "pleno empleo" antes que de retorno al libre comercio; así surgieron planes (el de Keynes y el de White por ejemplo) para equilibrar la producción, regular el comercio internacional, poniendo particular interés sobre cómo debía financiarse el flujo de comercio. Los problemas derivados de las deudas en la segunda guerra, de las reservas financieras para proveer liquidez internacional, así como la convertibilidad voluntaria y la posibilidad de hacer frente a la inflación constituyen cuestiones de trascendental importancia, que todavía hoy siguen siendo una preocupación fundamental en las discusiones en torno a las relaciones económicas internacionales.

c] *Contenido de la* Teoría general

Como pudo apreciarse en la sección anterior, dos de los problemas económicos centrales de la época en que vivió Keynes, y que le preocuparon de manera preferente, fueron: *a)* los desajustes monetarios y financieros, y *b)* las fluctuaciones económicas y la desocupación. No es coincidencia, por lo tanto, que su contribución fundamental al pensamiento económico moderno lo haya realizado precisamente en el campo de la teoría del dinero y los precios y en el de la ocupación. El examen que sigue se limita a estudiar estas principales contribuciones de Keynes, procurando mostrar cómo cada uno de los elementos de ambas teorías conforman un cuerpo de teoría general coherente, adecuado para el análisis de los problemas de su época. No se pretende, por consiguiente, evaluar ni abarcar toda la compleja y profunda obra de Keynes, ni explicar cada uno de los conceptos e instrumentos analíticos que desarrolló; ello es parte habitual de la formación del economista contemporáneo, y por lo demás ha sido profusamente analizado y explicado.[21]

i] *La teoría keynesiana del dinero y los precios*

La crítica fundamental de Keynes a la teoría cuantitativa del dinero —uno de los pilares del pensamiento económico de la época—, consistió en señalar que era un caso particular, que sólo se cumple en determinadas situaciones y por consiguiente no tiene aplicación general. Por ello, propone la siguiente reformulación: "Mientras haya desocupación, la *ocupación* cambiará proporcionalmente a la cantidad de dinero; y cuando se llegue a la ocupación plena, los precios variarán en la misma proporción que la cantidad de dinero".[22]

La teoría cuantitativa se asienta sobre una serie de supuestos simplificadores que Keynes critica porque a su juicio existen elementos claves dejados de lado por tales supuestos, y que influirán sobre los acontecimientos económicos provocando un comportamiento diferente al que sugiere la formulación convencio-

21 Véanse A. Hansen, *Guía de Keynes,* trad. Martha Chávez y H. Fernández; FCE, México, 2a. ed., 1962. *Introducción a Keynes,* FCE, México, 1964. Dillard, *op. cit.* Análisis críticos de Keynes pueden encontrarse en: H. Hazlitt, *Los errores de la nueva ciencia económica,* trad. de Jesús Ruiz de Cenzano, Ed. Aguilar, Madrid, 1961; J. Robinson, *Ensayos de economía poskeynesiana,* trad. de Domingo A. Rangel y Martha Chávez D., FCE, México, 1959.

22 J. M. Keynes, *op. cit.*

nal de la teoría cuantitativa. Entre estos elementos Keynes señala los siguientes: *a)* la demanda efectiva no cambia en la misma proporción que la cantidad de dinero, en virtud de la preferencia por la liquidez; *b)* puesto que los recursos productivos no son homogéneos, los rendimientos son decrecientes y no constantes a medida que la ocupación se expande en forma gradual; *c)* como no existe movilidad perfecta de los recursos, algunos bienes alcanzarán una situación de inelasticidad en su oferta aunque existan recursos ociosos disponibles para producir otros bienes; *d)* la tasa de salarios tenderá a subir antes que se haya alcanzado la ocupación plena, y *e)* no todas las remuneraciones de los factores cambiarán en igual proporción que la demanda efectiva.

Estos aspectos no los trata la teoría cuantitativa por cuanto los supuestos simplificadores sobre los que se apoya le permite establecer relaciones directas entre las variaciones de la cantidad de dinero y los cambios en el nivel general de precios. Para incorporarlos, según Keynes, la teoría del dinero y de los precios debe contestar, primero, cómo responde la demanda efectiva a cambios en la cantidad de dinero; y segundo, cómo se dividen los efectos de las variaciones en la demanda global entre cambios en la producción real y en los precios. Además, debe señalarse que los elementos mencionados no son independientes en sentido estricto; por ejemplo, la proporción en que se dividen los efectos de un crecimiento en la demanda efectiva entre un aumento de la producción y un alza de los precios, puede afectar la forma en que la cantidad de dinero se relaciona con la magnitud de la demanda efectiva.

La relación entre el nivel de demanda efectiva y la cantidad de dinero, corresponde aproximadamente a lo que la teoría cuantitativa denomina "velocidad-ingreso del dinero". Pero esta última relación —siempre según Keynes— poco o nada explica, por cuanto como depende de factores complejos y variables, no existen razones que justifiquen su constancia. "El uso de este término oscurece, en mi opinión, el carácter real de la causación y sólo ha conducido a confusiones." [23]

Con la ayuda de un sistema de elasticidades, se puede expresar algebraicamente algunos de los aspectos principales de las ideas de Keynes en torno a la teoría del dinero y los precios.

Partiendo de $M \cdot \frac{1}{l} = Y$, como una formulación simplificada de la teoría cuantitativa, donde:

M = cantidad de dinero (oferta monetaria)

$\frac{1}{l}$ = velocidad-ingreso del dinero $\therefore$ l = demanda de dinero para transacciones en relación al ingreso

Y = ingreso nacional.

Y remplazando Y por D, donde D = demanda efectiva, se tiene:

$$M \cdot \frac{1}{l} = D$$

[23] *Ibid.*, p. 287.

En este contexto, si $\frac{1}{l}$ es constante, los precios (p) cambiarán en la misma proporción que la cantidad de dinero, a condición que:

$$e_p = \frac{\frac{\delta p}{p}}{\frac{\delta D}{D}} = \frac{\delta p}{\delta D} \cdot \frac{D}{p} \text{ sea igual a la unidad } (e_p = 1);$$

e_p es la elasticidad del nivel de precios en respuesta a cambios en la demanda efectiva o, en otras palabras, en qué medida el nivel de precios se modifica ante variaciones en la demanda. Como es fácil apreciar, esta elasticidad estará íntimamente vinculada a las características de la elasticidad de oferta de la economía.

A su vez, e_p será igual a la unidad, siempre y cuando e_o sea igual a cero, o bien $e_w = 1$, donde

$$e_o = \frac{\frac{\delta D}{O}}{\frac{\delta D}{D}} = \frac{\delta O}{\delta D} \cdot \frac{D}{O}$$

significa la elasticidad de la producción y de la ocupación con respecto a la demanda efectiva, es decir, expresa las variaciones en la producción, y por consiguiente en la acupación como respuesta a cambios en la demanda global D.[24] La condición $e_o = 0$ evidencia que la producción no presenta reacción alguna ante cambios en la demanda efectiva. La elasticidad de la tasa de salarios con respecto a la demanda efectiva es $e_w = \frac{\delta W}{\delta D} \cdot \frac{D}{W}$. La condición $e_w = 1$ significa que la tasa de salarios nominales crece en la misma proporción que la demanda efectiva.

En resumen, cuando $\frac{1}{l}$ es constante, y si un incremento de la demanda efectiva no provoca efectos sobre la producción, en tanto que los salarios suben proporcionalmente, entonces la elasticidad de la producción e_o es cero y la elasticidad de los salarios nominales e_w es 1. Como $e_o = 0$, los precios (al mismo tiempo que los salarios) se elevarán en proporción directa a los cambios en la demanda, es decir, e_p será igual a la unidad. Sólo para este caso, según Keynes, serán válidas las conclusiones de la teoría cuantitativa.

Si $\frac{1}{l}$ no es constante, será necesario una nueva elasticidad:

$$e_d = \frac{\delta D}{\delta M} \cdot \frac{M}{D}$$

[24] Keynes supone equivalentes las variaciones de la ocupación y de la producción porque a corto plazo no habría variaciones en el capital y la técnica. Además, "...mediremos los cambios que ocurran en la producción corriente con referencia al número de hombres empleados... ponderándose los trabajadores calificados de acuerdo con su retribución". *Ibid.*, p. 48.

que relacione los cambios porcentuales en la demanda efectiva ante variaciones porcentuales en la cantidad de dinero. Si $e_d = 1$, el coeficiente $\frac{1}{l}$ será constante y la demanda efectiva o ingreso cambiará en proporción a las variaciones en la cantidad de dinero.

En el razonamiento de Keynes la relación básica establece que $e_p + e_o = 1$, y admite que esta relación será estable cuando $e_w = 0$. Si $e_w > 0$, habrá entonces presión para que aumente e_p y disminuya e_o en proporción tal que se mantenga la relación $e_p + e_o = 1$.

Corresponde ahora ocuparse de la relación fundamental de la teoría cuantitativa, es decir, la reacción del nivel general de precios ante cambios en la cantidad de dinero. Keynes enuncia esta relación a través de la elasticidad de los precios con respecto a la cantidad de dinero:

$$e = \frac{\delta p}{\delta M} \cdot \frac{M}{P}.$$

Esta elasticidad también se puede expresar en función de las elasticidades e_d y e_p;

$$e = \frac{\delta D}{\delta M} \cdot \frac{M}{D} \cdot \frac{\delta p}{\delta D} \cdot \frac{D}{p} \therefore$$

$$e = e_d \cdot e_p.$$

Como se observa, e contiene las relaciones entre la elasticidad de la demanda efectiva con respecto al dinero (e_d), y la elasticidad de los precios con respecto a la demanda efectiva (e_p); el enunciado de la teoría cuantitativa convencional implica que $e = 1$; pero esta situación sólo puede cumplirse cuando $e_d = 1$ y $e_p = 1$; y esto último significa a su vez que $e_o = 0$ y $e_w = 1$.

Con este análisis y con estos instrumentos Keynes trató de demostrar que sólo en un *caso especial* se presentan las condiciones que supone la teoría cuantitativa en particular, y las teorías de los clásicos en general; y ofrece, mediante su conjunto de elasticidades, una "teoría general" del dinero y los precios, a cuyo respecto sostiene: "...Así nos acercamos a una teoría más general, que incluye como caso particular la teoría clásica que conocemos bien".[25]

Según Keynes, la demanda efectiva no cambia siempre en la misma proporción que la cantidad de dinero, por cuanto parte de éste se puede guardar como saldo ocioso debido al efecto de la preferencia por la liquidez. Los supuestos de racionalidad de la economía clásica implican que no se mantienen saldos ociosos en la posición de equilibrio de las funciones ahorro-inversión, que se alcanza a través de las variaciones de la tasa de interés. Keynes cuestiona este supuesto y sostiene que las personas guardan dinero en forma de saldos líquidos para especulación y previsión; cuando se atesora, sólo una parte del incremento de dinero se traduce en un aumento de la demanda efectiva. Este último fenómeno se expresa por la elasticidad $e_d = \frac{\delta D}{\delta M} \cdot \frac{M}{D}$; y sólo cuando $e_d = 1$ se

[25] *Ibid.*, p. 10.

cumplen los supuestos de la teoría cuantitativa sobre la inexistencia de saldos ociosos, es decir, sólo se demanda dinero para transacciones.

La teoría cuantitativa analiza las relaciones entre los movimientos en la cantidad de dinero (oferta monetaria) y las reacciones en el nivel general de precios; estas variaciones son proporcionales sólo si se admiten los supuestos de inexistencia de saldos ociosos y presencia de pleno empleo. Mediante la elasticidad (e), que expresa las relaciones entre oferta monetaria y nivel de precios, pero que lleva implícitas las vinculaciones entre la demanda efectiva que descansa sobre los valores de las elasticidades e_d y e_p : $e = e_p \cdot e_d$. En consecuencia, la elasticidad (e) sería la expresión algebraica de una forma generalizada de la teoría cuantitativa del dinero, puesto que sus relaciones son válidas existan o no saldos ociosos y/o desocupación.

Se tratará ahora de analizar, dentro del contexto keynesiano, los efectos de cambios en las principales variables de su teoría del dinero y de los precios.

Las repercusiones de cambios en la cantidad de dinero sobre la demanda efectiva, se manifiestan a través de su influencia sobre la tasa de interés. El efecto cuantitativo puede derivarse de: *a)* la función de la preferencia por la liquidez, que indica cuánto debe bajar (subir) la tasa de interés para que el dinero adicional sea absorbido (ofrecido) por los ahorradores; *b)* la función de la eficacia marginal del capital, que determina cuánto aumenta (disminuye) la inversión por una disminución (aumento) en la tasa de interés; y finalmente, *c)* el multiplicador de la inversión (inverso de la propensión marginal a ahorrar), que indica el incremento (decremento) en la demanda efectiva generado por un aumento (disminución) en la inversión.

Ahora bien, la parte del incremento de la demanda efectiva que se traduce en un aumento de la producción (ocupación), dependerá de la situación concreta de la economía por lo que corresponde al nivel de ocupación de los recursos, la disponibilidad de insumos específicos y, en general, la elasticidad de la oferta. Por lo tanto, si hay elasticidad de oferta infinita y recursos desocupados, todo incremento en la demanda efectiva se reflejará en un aumento correlativo de la producción y el empleo, permaneciendo constante el nivel de precios; en este caso la elasticidad e_o será igual a 1 y la elasticidad e_p igual a cero.

Por otra parte, si hay ciertas rigideces estructurales en la producción, la oferta global de la economía puede permanecer constante a pesar de la disponibilidad de recursos desocupados y de la presencia de demanda insatisfecha; en este caso límite, todo aumento de la demanda efectiva sólo genera un incremento correspondiente en el nivel de precios; las elasticidades respectivas serán: $e_o = 0$ y $e_p = 1$. Lo mismo ocurrirá con iguales valores de estas elasticidades, cuando se alcanza la situación de pleno empleo, ya que en este caso todos los recursos estarán ocupados y salvo cambios tecnológicos, que sólo se manifiestan a mediano o largo plazo, no habrá posibilidades que la producción se expanda.

Conviene subrayar que los casos analizados constituyen aspectos extremos, puesto que la realidad normalmente presenta situaciones intermedias en las cuales $1 > e_o > 0$ y $1 > e_p > 0$. El valor analítico y poder explicativo de estas elasticidades es, por lo tanto, limitado, pues sólo constituyen un reflejo

cuantitativo de complejos problemas económicos de cada economía en particular. Por consiguiente, siempre se mantienen las interrogantes sobre qué causas explican los diferentes valores que pueden alcanzar las elasticidades.

Las relaciones entre cantidad de dinero, inversión, demanda efectiva, nivel de ingreso, ocupación y nivel de precios constituyen un punto de partida para el tratamiento de los problemas de inflación y deflación.

Al respecto Keynes sostuvo que: "...la deflación hace bajar la ocupación y los precios; la inflación sólo puede elevar los precios, no la ocupación..." [26] La expresión enuncia lo que él llamó "asimetría" a partir del nivel crítico de pleno empleo.

Por una parte, la deflación se caracteriza por una disminución de la demanda efectiva por debajo del nivel de pleno empleo, con descenso en la ocupación y los precios; este resultado es consecuencia de admitir que los factores de producción, y en especial la mano de obra, pueden resistir a una reducción en sus remuneraciones monetarias. Si los salarios nominales bajaran ilimitadamente, supuesto clásico que asegura el pleno empleo, un nivel de demanda efectiva inferior al de ocupación plena, no provocaría desempleo y la asimetría desaparecería. Pero en opinión de Keynes, este supuesto no tiene asidero en los hechos.

Por otra parte, cuando un crecimiento de la demanda efectiva deja de traducirse en incrementos de producción porque se alcanza el nivel de pleno empleo, o existen "embotellamientos" en niveles inferiores, el aumento de la demanda efectiva sólo se traducirá en alza de los costos y se habrá alcanzado una situación de inflación "auténtica". En opinión de Keynes, hasta que se alcance este punto, el efecto de la expansión monetaria —vía incrementos de demanda efectiva— es sólo cuestión de grado, y no hay momento previo en el cual se pueda trazar una línea definida para afirmar que están operando las condiciones de inflación "auténtica". Es probable que cada aumento de la cantidad de dinero anterior a esos niveles críticos, en la medida que incrementa la demanda efectiva, se traduzca en una elevación de los costos y precios y también en un aumento del nivel de empleo y producción.

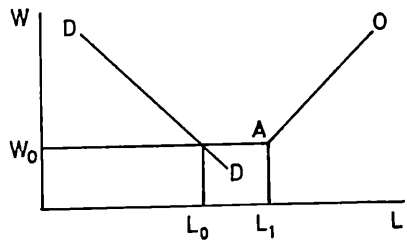
ii] *Teoría de la ocupación*

Para los clásicos, la desocupación era consecuencia de un estado de desequilibrio en el mercado de trabajo. Se alcanza la ocupación plena a medida que se recupera el equilibrio, al que tienden automáticamente las fuerzas del mercado cuando hay flexibilidad para aumentar o disminuir los salarios reales. Para Keynes, la disminución de la desocupación no se produce en forma tan automática; de un lado, porque hay desocupación involuntaria, incluso en una situación de equilibrio; del otro, porque hay rigideces en los salarios reales ante variaciones en los nominales y, finalmente, porque el volumen de ocupación influye sobre el nivel de demanda efectiva.

La primera de las críticas se desenvuelve en función de la llamada oferta

[26] *Ibid.*, p. 279.

de trabajo keynesiana.[27] (Véase gráfica, curva W_0AO.) Si ésta, por lo menos hasta el punto (A) es infinitamente elástica, y la demanda (DD) se encuentra con ella antes del punto (A), cuando deja de ser infinita, habrá una desocupación involuntaria $(L_1 - L_0)$ al nivel de salario (W_0), aunque el mercado esté en posición de equilibrio $(W_0; L_0)$. Esta rigidez en la oferta de trabajo se atribuye, por lo general, a las reticencias de los sindicatos para aceptar salarios nominales por debajo de cierto nivel.



Pero la médula del ataque keynesiano a los clásicos —su segunda crítica—, alude a la rigidez que muestran los salarios reales como elemento de ajuste en el corto plazo, puesto que están determinados, no sólo por los convenios entre trabajadores y empleadores, o sea, por los ajustes de salarios nominales, sino también por otros factores, tales como variaciones en el nivel de precios, en el tipo de cambio, en la política fiscal, etc.[28]

Keynes señala, en tercer lugar, que de acuerdo a los principios de la teoría clásica —para la cual los precios están determinados por el costo marginal y los salarios nominales influyen fundamentalmente sobre dicho costo—, a una caída de los salarios monetarios debería seguir una disminución análoga de todos los precios, de este modo los salarios reales permanecerían inalterados. Si los salarios reales no cambian, las relaciones entre el precio del trabajo y el de los demás factores permanecerán invariables, como también las relaciones entre el precio de los productos de elevada intensidad de mano de obra y el de los productos que emplean menos mano de obra, o sea que, con una oferta de trabajo en términos de salarios reales, es imposible aumentar el volumen de ocupación, salvo que se incremente la demanda de trabajo. A su vez, la demanda de trabajo sólo puede crecer con el aumento de la demanda efectiva de bienes y servicios, ya sea por el incremento de las inversiones o por disminución de la capacidad instalada ociosa, y esto siempre que exista la flexibilidad de oferta. En otras palabras, según el esquema keynesiano, el incremento de la demanda de bienes y servicios es lo que permitirá aumentar la demanda de trabajo. Por consiguiente, el problema de la desocupación deja de ser un fenómeno explicable en términos de los desajustes del mercado de trabajo

27 W. Leontief, "Postulates, Keynes' General Theory and the Classicists", en S. Harris (ed.), *op. cit.*

28 J. M. Keynes, *op. cit.*, cap. 19.

y en cambio pasa a plantearse en función de los factores determinantes del nivel y variaciones de la demanda efectiva.

El análisis poskeynesiano admite la posibilidad que existen salarios reales flexibles al hacerlos depender de las variaciones de la demanda efectiva producida como consecuencia de los cambios en la relación entre el nivel de precios y el de los salarios monetarios. Así, por ejemplo, frente a un aumento de los salarios reales, debido a una reducción más que proporcional del nivel de precios respecto del de salarios nominales, se producirá en el sistema económico un exceso de demanda en relación a la oferta de bienes y servicios, lo que provocará a su vez un alza del nivel de precios y el consiguiente ajuste del salario real. Por lo tanto, el problema esencial planteado alude al comportamiento de la demanda efectiva respecto de la relación entre los precios y los salarios nominales.[29]

Otro elemento que Keynes incorpora a su análisis es la cantidad de dinero; cuando ésta permanece constante y disminuye el nivel de precios, aumentará la cantidad real de dinero a disposición del público. Si los individuos ajustan sus necesidades de liquidez a un nivel más bajo de precios, la necesidad de dinero de la colectividad disminuirá, y para llegar a una nueva posición de equilibrio será necesario que disminuya la tasa de interés. Pero Keynes observa que antes de esperar que ocurra la reducción de la tasa de interés vigente como resultado de una complicada serie de efectos, sería más oportuno rebajarla inmediatamente y en forma deliberada por una decisión de política económica.

Para completar el esquema keynesiano es preciso, por último, incorporarle los efectos que tienen las variaciones en los gastos públicos y en la tributación, especialmente importante por tratarse de instrumentos de política económica que él consideraba de mucha eficacia.

Los gastos públicos actúan a través del multiplicador, pues elevan el ingreso en una cantidad mayor que la gastada por el gobierno, y cubre la disparidad producida entre la parte del ingreso que no se consume (ahorro *ex ante*) y la inversión privada. Este mayor nivel de demanda efectiva hará aumentar la producción y, como lógica consecuencia, la ocupación; este gasto tendrá mayor repercusión sobre la actividad económica en la medida que se destine una mayor proporción para utilizar recursos ociosos.

Un gobierno que desee estimular un mayor nivel de empleo puede adoptar una política económica que combine el gasto, el endeudamiento público interno y la tributación. La combinación del gasto con el endeudamiento se supone no altera la propensión al consumo sino que simplemente transfiere ahorros al sector público con los que éste incrementa la inversión; sin embargo, aumenta el consumo porque la inversión adicional origina ingresos más elevados a través del multiplicador, lo que conducirá a mayores gastos de consumo.

Por otra parte, si se reducen los impuestos, y no varían los gastos públicos ni la propensión a consumir, se estimula el consumo, y junto con él la inver-

[29] O. Lange, *Price Flexibility and Employment*, Bloomington, Indiana, Principia Press, 1945; y D. Patinkin, "Price Flexibility and Full Employment", en *American Economic Review*, septiembre 1948, vol. XXXVIII, núm. 4.

sión, lo que conduce a un aumento de la ocupación; pero también la propensión al consumo puede sufrir variaciones como consecuencia de cambios en la distribución del ingreso, que a su vez puede ser alterada por la política de gastos e ingresos públicos, la política de salarios, etc.

Como puede apreciarse, el análisis de Keynes conduce finalmente a identificar un conjunto de eficaces instrumentos de política económica, fácilmente operables por parte del Estado, mediante los cuales se podría alcanzar un nivel tal de demanda efectiva que asegure la reactivación de una economía desarrollada, con capacidad ociosa, hasta alcanzar una situación de equilibrio de pleno empleo.

d] *Confrontación entre la teoría keynesiana y el pensamiento económico de su época*

En esta sección se examinan algunas importantes semejanzas y diferencias entre el pensamiento keynesiano y la economía clásica, la neoclásica, algunas teorías parciales, así como también la economía marxista.

Ante todo es necesaria una aclaración preliminar: Keynes considera como economistas clásicos a todos los economistas anteriores a él, y por consiguiente abarca dentro de esta denominación tanto los clásicos como los neoclásicos.[30] Ya se indicaron las diferencias en punto a "visión", enfoque, método, etc., existentes entre el pensamiento clásico y el neoclásico.[31] Por otra parte, es necesario recordar que durante la segunda mitad del siglo XIX se produce una ruptura en la tradición de la escuela clásica, que había dominado, tanto en Inglaterra como en el Continente Europeo, sin mayor discusión de sus principios ni de sus recomendaciones de política, pero a partir de entonces, la economía neoclásica, que surgió principalmente en el Continente Europeo, se dedica al estudio del consumidor, de la empresa individual y del equilibrio general microeconómico. Simultáneamente aparece el pensamiento marxista, que expone una violenta crítica al funcionamiento del sistema capitalista y a las teorías más difundidas, aun cuando parte importante de su instrumental analítico haya sido heredado del pensamiento clásico. Si bien la economía neoclásica y el pensamiento marxista surgieron en una misma época, se ignoraron mutuamente, esto en gran parte debe haber influido sobre el origen de muchos malos entendidos surgidos entre ambas escuelas.

i] *Economía clásica y keynesiana*

Puede afirmarse que el hincapié principal de las críticas de Keynes a lo que él llamó escuela clásica se refiere más bien al pensamiento neoclásico. Puede

[30] "'Los economistas clásicos' fue una denominación inventada por Marx, para referirse a Ricardo, James Mill y sus predecesores, es decir, para los fundadores de la teoría que culminó en Ricardo. Me he acostumbrado, quizá cometiendo un solecismo, a incluir en 'la escuela clásica' a los continuadores de Ricardo, es decir, aquellos que adoptaron y perfeccionaron la teoría económica ricardiana, incluyendo (por ejemplo) a J. S. Mill, Marshall, Edgeworth y el profesor Pigou." J. M. Keynes, *op. cit.*, p. 15.

[31] Véanse los capítulos relativos al pensamiento clásico y al pensamiento neoclásico, así como los modelos de Meade y de David Ricardo.

sostenerse que la teoría keynesiana y la clásica están más cerca de la realidad, y permiten actuar sobre ella en forma más coherente que la economía neoclásica. En efecto, el pensamiento de Adam Smith, Ricardo, etc., estaba profundamente arraigado en la realidad concreta y vinculado a una clase en ascenso: la burguesía industrial inglesa. El pensamiento de Keynes también aparece vinculado a esta misma clase, pero cuando ella se encontraba en un sistema en crisis, circunstancia que la predisponía a revisar sus patrones tradicionales de conducta, y permitiendo así la intervención del Estado. Por consiguiente, lo que a primera vista aparece como una diferencia importante entre estas dos corrientes de pensamiento —*laissez-faire* contra intervención estatal—, refleja en buena medida los intereses de una misma clase que debe hacer frente a situaciones históricas diferentes.

Otra semejanza entre Keynes y los clásicos se advierte en su común preocupación por los problemas socioeconómicos contingentes, lo cual los obligó a crear y utilizar un instrumental de análisis que estuviese en condiciones de captar los aspectos generales de la estructura y funcionamiento del sistema; en otras palabras, un instrumental macroeconómico. Dentro de esta semejanza hay, sin embargo, una diferencia importante: el instrumental macroeconómico keynesiano es a corto plazo y generalmente estático, mientras que en cambio el clásico es a largo plazo y fundamentalmente dinámico. Por otra parte, los factores institucionales y políticos que forman el marco dentro del cual se desenvuelve la teoría aparecen en forma mucho más explícita en el pensamiento clásico que en el de Keynes; éste, en cambio, incorpora los adelantos analíticos logrados por la economía neoclásica en punto a una mayor precisión de los conceptos y categorías de análisis y una mejor identificación de las variables utilizadas. Por ello, su tratamiento de la teoría del dinero y la explicación de los determinantes de la tasa de interés es más consistente y coherente que en el pensamiento clásico.

Una diferencia importante entre la economía keynesiana y la clásica aparece en las medidas de política. Las finanzas gladstonianas —discutidas ya en la sección relativa al pensamiento clásico— admitían una participación mínima del Estado en la vida económica, sin perjuicio de que éste interviniera de hecho para crear las condiciones necesarias para la expansión de la economía inglesa; esta sugerencia sobre la actuación del Estado es perfectamente compatible con las necesidades del sistema durante la primera mitad del siglo XIX, cuando la burguesía industrial era su principal elemento impulsor. En cambio Keynes, quien vivió una época de profundos desequilibrios y de creciente participación del Estado, advierte que dicha ingerencia es esencial para lograr la ocupación plena y la estabilidad; para ello, como se ha visto, debería llevarse el nivel del gasto o la inversión pública al nivel que logre el pleno empleo, sin generar presiones inflacionarias o deflacionarias. Desde el punto de vista de los ingresos del gobierno, ya no se trata, como en la escuela clásica, que éstos sean mínimos para no entorpecer la iniciativa privada, sino que deben estar estrechamente ligados al comportamiento de los perceptores de ingreso con respecto al consumo y al ahorro. Se hace hincapié en los impuestos directos, porque influyen más directamente sobre el nivel de gastos de los consumidores, y por tanto, sobre la demanda efectiva. El pensamiento clásico,

como ya se vio, aboga por los impuestos indirectos, que interfieren menos con el comportamiento privado. Las ideas de Keynes sobre la política del Estado han sido desarrolladas posteriormente por lo que se conoce como política fiscal compensatoria, que usa como instrumentos de análisis los multiplicadores del gasto público y de los impuestos y crea mecanismos estabilizadores automáticos.

Además Keynes aboga por una activa participación de las autoridades monetarias en la política económica, cuyo papel sería regular el crédito y la cantidad de dinero, teniendo presente la preferencia por la liquidez y la eficacia marginal del capital, de manera tal que la tasa de interés y la eficacia marginal del capital se igualen en un punto que determine un nivel de inversión de pleno empleo. Esto difiere, por supuesto, del tratamiento de la escuela clásica, para la cual sólo se demanda dinero para transacciones y el nivel óptimo de la tasa de interés queda establecido por el libre juego de oferentes y demandantes de fondos en el mercado de capitales.

ii] *Economía neoclásica y keynesiana*

Aun cuando Keynes desarrolló una vigorosa crítica a la escuela neoclásica, ambos tienen importantes puntos de contacto. Al analizar el carácter mecanicista de la visión keynesiana, ya se indicó que su método no difiere sustancialmente del de los neoclásicos; el tipo de instrumental sólo se distingue por el hincapié de Keynes sobre la macroeconomía y de los neoclásicos sobre la microeconomía. Como el neoclásico, también el análisis keynesiano es básicamente estático, aun cuando su instrumento sirvió como punto de partida para un considerable avance ulterior de la dinámica económica; en efecto, la mayor parte de las teorías del crecimiento se apoyan sobre dicho instrumental teórico. Por otra parte, si bien Keynes critica el carácter parcial de la economía neoclásica, no la desecha sino que, por el contrario, demuestra una constante preocupación por formular una teoría general en la cual los casos abordados por clásicos y neoclásicos serían sólo una parte, y por consiguiente estarían englobados en su teoría general.

Una diferencia importante entre estas dos escuelas se advierte en su manera de apreciar cómo funciona el mercado de trabajo y los supuestos que utiliza para explicar la desocupación. Para el pensamiento neoclásico y clásico la desocupación es producto de un desequilibrio en el mercado de trabajo generado por la violación del libre juego entre la oferta y la demanda de trabajo (sindicatos, asociaciones patronales, fijación de salarios y otras interferencias del Estado, como la regulación de la jornada de trabajo, etc.). En otras palabras, la libre concurrencia en el mercado de trabajo aseguraría la ausencia de desocupación; más aún, la desocupación sería una decisión voluntaria que adopta el trabajador cuando el nivel de salario alcanza niveles suficientemente bajos como para que la desutilidad derivada de tener que trabajar sea superior a la utilidad que generaría dicho salario, o sea, habría desocupación voluntaria porque la utilidad marginal del ocio es superior a la utilidad marginal lograda con el salario. Keynes se aparta radicalmente de estas ideas, pues supone que el salario monetario se fija institucionalmente; que por bajo que

sea el salario monetario, las personas estarían dispuestas a trabajar si no tienen otra alternativa, lo que se traduce en el hecho de que parte de la oferta de trabajo sea infinitamente elástica. De esta manera, si la curva de demanda de trabajo intersecta a la de oferta en cualquier punto intermedio de la parte infinitamente elástica, se tendría una situación de equilibrio, pero con desempleo involuntario; Keynes demuestra así que es teóricamente factible, y bastante frecuente en la realidad, una situación de desempleo con equilibrio, incluso estable. Esto revela el carácter más realista de la economía keynesiana que incorpora al análisis un aspecto de la realidad que mal podía ignorarse: la presencia de sindicatos y la participación del Estado en el mercado de trabajo.

Como ya se vio, la teoría del dinero y de los precios de Keynes constituye un enfoque más general que la teoría cuantitativa convencional, ya que ésta no toma en consideración el desempleo y la preferencia por la liquidez. El efecto de un aumento de la cantidad de dinero sería nulo si éste se atesora, o no se incorpora al proceso de la circulación económica. El pensamiento neoclásico y clásico, que supone un comportamiento racional de los agentes económicos, considera irracional el atesoramiento; en cambio Keynes sostiene que, dadas ciertas expectativas y determinadas condiciones de mercado, es perfectamente racional atesorar dinero. Este comportamiento se examina mediante la función de la preferencia por la liquidez.

Aun cuando algunas de las teorías parciales de Keynes encuentran perfecta ubicación dentro del contexto de su *Teoría general,* y ciertas teorías clásicas y neoclásicas puedan incorporársele como casos especiales, no puede aceptarse que haya integrado en un esquema global coherente todos los aspectos principales de la economía política. La *Teoría general* adolece así de algunas omisiones importantes: no trata en forma sistemática los efectos que genera la estructura monopólica; tampoco se considera sistemáticamente el sector externo, excepto para el análisis de los efectos que tienen las exportaciones e importaciones sobre el nivel de ingreso; tampoco ofrece un tratamiento diferenciado para países con distintos niveles de desarrollo, es decir, la teoría general no está en condiciones de transformarse en un instrumento de análisis útil para el caso de los países cuya característica esencial es el subdesarrollo y la dependencia; esto es en parte consecuencia de otra de las limitaciones del análisis keynesiano, su carácter ahistórico, estático y a corto plazo.

En el campo de la teoría pura, si se consideran en conjunto la economía clásica y la neoclásica y se utiliza el análisis macroeconómico, se puede lograr un modelo más general que contenga tanto la teoría keynesiana como la clásica y neoclásica. Esto es precisamente lo que lograron Hicks y Modigliani,[32] quienes elaboraron un modelo donde, planteando supuestos especiales, se logra una versión simplificada del modelo keynesiano; y al mismo tiempo, alterando esos supuestos e introduciendo otros, se logra una versión también simplificada del modelo clásico. Estos trabajos, además del interés académico que despiertan y del avance que significan para una mejor comprensión tanto del pensa-

32 J. R. Hicks, "Keynes y los clásicos: una posible interpretación", en W. Fellner y B. F. Haley (ed.), *Teoría de la distribución de la renta,* trad. de J. A. Castellano Marco, Ed. Aguilar, Madrid, 1961, pp. 394-406. F. Modigliani, "Liquidity preference and the theory of interest and money", en *Econometrica,* núm. 12, 1944, pp. 45-88.

miento keynesiano como del clásico, sirven como importante punto de apoyo en favor de la hipótesis que la teoría neoclásica y keynesiana —por su método e instrumental— no difieren sustancialmente. Más aún, en la teoría del crecimiento económico, los modelos derivados del pensamiento neoclásico (Meade, von Neumann, etc.), y los derivados del pensamiento keynesiano (Harrod, Domar, Kaldor, etc.), tienen mucha similitud y varios puntos de contacto; en su aspecto formal todos estos modelos tienen como principal elemento común la siguiente relación: el crecimiento del ingreso depende de la propensión al ahorro y de la productividad marginal del capital.

iii] *La economía keynesiana, el ciclo y el subconsumo*

Cuando apareció la *Teoría general,* parte de la bibliografía económica estaba dedicada a encontrar una explicación a las fluctuaciones cíclicas que acompañaron el desenvolvimiento de las economías maduras. Estas teorías tenían como característica básica el ser parciales; recurrían a dos o tres causas principales y sus efectos sobre la economía sólo se referían a unas pocas variables del sistema; otras proponían explicaciones apelando a elementos exógenos al sistema económico, algunas tan peregrinas y risueñas como la teoría de las manchas solares. Keynes supera, en su citado libro, todas estas teorías parciales; en él la explicación del ciclo económico se transforma en una explicación del nivel del ingreso y del empleo. De esta manera, el análisis de las fluctuaciones del ingreso y de la ocupación pasa a ser el núcleo central de la controversia en torno al ciclo económico. El capítulo 22 de la *Teoría general* —"Notas sobre el ciclo económico"— persigue precisamente ese propósito, ya que no es otra cosa que un eslabón entre su teoría y el tratamiento convencional que se daba al ciclo económico.

Keynes sostiene que las variaciones del nivel de la inversión constituyen lo esencial del ciclo económico, las que a su vez dependen de las fluctuaciones cíclicas de la eficacia marginal del capital. Esta última es una función del comportamiento de los empresarios, que en última instancia depende de sus expectativas sobre la rentabilidad de una inversión, dada una cierta tasa de interés. Por otro lado, la tasa de interés es relativamente estable y no constituye una fuerza generadora de fluctuaciones cíclicas, aunque puede estimular la inversión cuando ésta es suficientemente baja. La propensión al consumo también es relativamente estable y por lo tanto no constituye un elemento significativo en la explicación de las fluctuaciones cíclicas. De esta manera, de las tres variables independientes que determinan el volumen de empleo y de ingreso, dos son relativamente estables —la tasa de interés y la propensión al consumo—, por lo tanto la eficacia marginal del capital desempeña en el ciclo el papel principal. Aun cuando esta última tuviese a largo plazo una tendencia secular a disminuir, como resultado de una creciente abundancia de bienes de capital, la inestabilidad a corto plazo es, para Keynes, la característica más destacada de la eficacia marginal del capital. Pero no es ésta la única fuente de las fluctuaciones cíclicas; debe considerarse también el papel de otras variables importantes de la *Teoría general;* así, por ejemplo, si las iniciativas de los empresarios no varían sustancialmente, una política monetaria desacertada

o un nivel de gastos públicos inadecuado pueden transformarse en fuentes de variaciones cíclicas. Estos ejemplos indican que la explicación de Keynes es de carácter más general que las precedentes teorías del ciclo y, al mismo tiempo, integra un todo coherente.

Algo similar a la discusión sobre la teoría del ciclo sucedió con las teorías parciales del subconsumo; las hipótesis de Keynes relativas a la insuficiencia de demanda efectiva pueden considerarse como una teoría del subconsumo, con la significativa diferencia de que la demanda efectiva es sólo una pieza en su cuerpo general de teoría. De esta manera, nuevamente la discusión sobre el subconsumo se transforma en una discusión sobre el nivel de producción, de empleo y de ingreso. Una excepción en este mismo sentido la constituye la teoría marxista del subconsumo, también insertada dentro de un marco teórico más general.

iv] *Economía keynesiana y economía marxista*

La diferencia entre la economía keynesiana y la marxista es profunda, y lamentablemente Keynes ignoró casi por completo a Marx. Esto nos privó de una discusión que, con seguridad, habría alcanzado matices interesantes por agudez, brillo y profundidad del pensamiento de Keynes. Sus referencias a la economía marxista son marginales, superficiales y despectivas; esta actitud queda puesta en evidencia cuando compara las ideas de Marx con las de un oscuro comerciante y financista de ideas socialistas llamado Silvio Gessell: "creo que el porvenir aprenderá más de Gessell que de Marx".[33]

Quizá la diferencia más notable entre ambos pensamientos se encuentra con relación al método; el keynesiano, derivado de la economía clásica y neoclásica es esencialmente formal, ahistórico, y parcial en el sentido de no ser totalizante. *Formal,* por cuanto el desarrollo de su razonamiento sigue generalmente los mismos procedimientos que los del mecanicismo clásico y neoclásico; así por ejemplo, se utilizan constantemente y sin una definida actitud crítica, el concepto de equilibrio, el *ceteris paribus,* los supuestos de competencia, la propiedad aditiva de las variables que utiliza, etc. El carácter *ahistórico* del pensamiento keynesiano queda puesto en evidencia por el hecho que la *Teoría general* pretende establecer leyes que tienen rigor y validez con independencia de su inserción en un contexto histórico concreto. Y es *parcial,* en el sentido indicado, por cuanto el análisis se desenvuelve en el campo puramente económico sin vincularlo teóricamente, en forma explícita, a las variables sociológicas, políticas, institucionales, etc. En el último capítulo de la *Teoría general* se puede observar que para Keynes los problemas sociales —filosofía social, como él los llama— abordan únicamente la desigual distribución de la riqueza y de los ingresos y las consecuencias de la desocupación. Su filosofía social se reduce, por tanto, a evitar el desempleo y a lograr una distribución más equitativa de los ingresos mediante la participación del Estado, sin abordar el problema de la propiedad de los medios de producción ni otros que están en la base de la distribución del ingreso.

[33] Keynes, *op. cit.*, p. 314.

El pensamiento de Marx, como se vio en la sección respectiva, utiliza en cambio un método dialéctico, histórico y totalizante; por ello, y en cuanto a método, el pensamiento keynesiano y el marxista son francamente antagónicos. Por otra parte, mientras Keynes se considera explícitamente no sólo un portavoz sino un miembro de la burguesía industrial inglesa, el contenido de clase del pensamiento marxista también es explícito pero con la diferencia que expresa los de la clase obrera.

No obstante el antagonismo señalado se pueden encontrar algunas similitudes, en particular la utilización que ambos hacen del instrumental macroeconómico.[34] Por lo demás, los esquemas de reproducción de Marx, que pretenden explicar las crisis de realización del sistema capitalista —producción no vendida tanto de bienes de capital y materias primas, así como también de consumo— mucho se asemejan a la teoría del déficit de demanda efectiva de Keynes.

2. DOS MODELOS POSKEYNESIANOS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO: DOMAR Y HARROD

a] *Objetivos*

Con la presentación de estos modelos se trata de indicar qué instrumentos analíticos de las teorías del crecimiento derivadas del pensamiento keynesiano son apropiados para formalizar y enriquecer analíticamente la concepción e interpretación del desarrollo latinoamericano. En otras palabras, a través de un enfoque crítico se trata de juzgar la aplicabilidad de parte de ese instrumental teórico para el análisis del desarrollo económico de nuestros países. Para lograr dicho propósito se examinarán los modelos de Domar y de Harrod como representativos del pensamiento keynesiano en el ámbito de la teoría del crecimiento. Pero no sólo se pretende estudiar estos modelos por su coherencia formal sino también por su aplicación para el análisis de la realidad que les dio origen, puesto que el objetivo para el cual dichos autores elaboraron esos modelos fue considerar los problemas de desempleo, inestabilidad y crecimiento del ingreso en las economías capitalistas maduras. Domar y Harrod pretendieron lograr un instrumental que les permitiese tratar analíticamente el empleo, el ingreso y la estabilidad, superando el estrecho marco de la estática comparativa y del corto plazo para encuadrarlos en un contexto dinámico y a largo plazo.

En efecto, desde un punto de vista formal, Domar desarrolla una implicación del modelo keynesiano, mostrando que si puede darse un equilibrio de pleno empleo, éste será necesariamente dinámico. Por otra parte, como el problema de la inestabilidad tampoco puede ser aprehendido con instrumental de corto plazo, Harrod busca adecuar instrumentos de análisis que permitan revivir la tradición del pensamiento clásico —tradición que Baumol llama *magnificent dynamics*—, en el sentido que con esos instrumentos sea posible estudiar la evolución de la economía real y descubrir sus tendencias a largo plazo.

[34] Véanse los modelos de crecimiento marxista y poskeynesianos.

La diferencia formal entre ambos consiste en que Domar trata de establecer cuál debe ser el monto de la inversión para que pueda haber crecimiento sostenido y equilibrado; mientras que Harrod adopta el principio del acelerador —como comportamiento de los empresarios—, para fundamentar una teoría de la inversión capaz de explicar el crecimiento del ingreso y la inestabilidad. La situación histórica a la que estos modelos se vinculan, así como la "visión" o concepción del mundo a la que están relacionados se tratan, por separado, en un trabajo relativo al pensamiento keynesiano.

Estos modelos difieren del modelo neoclásico, destinado a examinar la evolución de un sistema económico que, por hipótesis, se mantiene en equilibrio, en el sentido que muestran que es posible tratar el desequilibrio, y pueden elaborarse modelos que estén en condiciones de lograr cierta formalización de un sistema económico inestable donde aparecen tendencias expansivas y depresivas.

Parte importante de la modelística actual del crecimiento económico se basa, fundamentalmente, sobre los aspectos formales de los modelos de Domar y de Harrod, desconociendo los aspectos de la realidad que estos modelos trataron de expresar; de esta manera se subrayan sus similitudes formales y ocultan sus diferencias teóricas.

El hincapié desmedido puesto sobre lo formal conduce a plantear una sola ecuación explicativa del crecimiento del ingreso, ecuación que pasó a llamarse "el modelo de Harrod-Domar". La presentación —e incluso el título "Domar y Harrod"—, pretende, entre otras cosas, hacer justicia a los aportes teóricos de ambos autores, que si bien es cierto trataron problemas similares, los abordaron con teorías diferentes.

Los dos modelos adquieren especial significado si se considera que la elaboración de planes de desarrollo en América Latina estuvo parcialmente inspirada en este tipo de modelos. En efecto, la desagregación sectorial del modelo de Domar ha servido para fundamentar, en parte, los esfuerzos de planificación, encarándose a ésta como un problema de asignación intersectorial de recursos, dando a la vez elementos para elaborar ciertos criterios de prioridad en las inversiones, de evaluación de proyectos, de selección de tecnologías, etc. Asimismo, estos modelos se traducen en una teoría de asignación intertemporal de recursos, fundamentando así las tareas de planificación global. Puesto que estos modelos están presentes en alguna medida en la formulación de planes en América Latina, conviene hacer explícita la realidad que les dio origen y mostrar la disociación que pudiera existir entre esa realidad y la de los países latinoamericanos. De ahí, pues, la importancia que puede alcanzar el estudio detenido de estos modelos, tanto desde un punto de vista analítico como desde el punto de vista de su contenido histórico e ideológico (tratados en el trabajo relativo al pensamiento keynesiano). Su consideración desde este doble punto de vista es necesaria para esclarecer los fundamentos conceptuales de estos planes, condición previa a su vez para una evaluación objetiva de los esfuerzos de planificación.

b] *El modelo de crecimiento de Domar*

i] *Introducción*

Como es sabido, un elemento esencial de la concepción de Keynes, presente desde sus primeros trabajos, es la idea que el sistema capitalista tiende a producir un exceso de ahorros,[35] exceso que constituye el eje de su explicación de las crisis económicas.

Al implementar analíticamente esta concepción, Keynes desvía su examen del resultado al que llegaría el sistema económico a largo plazo *si* prevaleciesen determinadas condiciones, para centrarla en la investigación de los cortos plazos con que está hecha la realidad.[36] Se entiende por lo tanto que su obra considere como dados y constantes los siguientes elementos: "...la habilidad existente y la cantidad de mano de obra disponible, la calidad y cantidad del equipo de que puede echarse mano, el estado de la técnica, el grado de competencia, los gustos y hábitos de los consumidores..." [37]

Domar pretende, como en general los llamados poskeynesianos, extender el sistema de Keynes, de forma que se obtenga una "teoría más comprensiva del producto y del empleo, que analice las fluctuaciones a corto plazo situándolas en un cuadro de crecimiento a largo plazo".[38]

En concreto, en un análisis de tipo keynesiano se pone de relieve que para lograr un nivel de ingreso de pleno empleo, se requiere un monto definido de inversión. Pero tal tipo de análisis se refiere a problemas a corto plazo, examinando los efectos que la inversión tiene sobre la generación del ingreso e ignorando sus efectos sobre la capacidad productiva.

Aun dentro de un contexto keynesiano, el resultado del análisis cambia si se consideran simultáneamente el efecto de la inversión sobre el ingreso y sobre la capacidad productiva. Supóngase, por ejemplo, que durante un año determinado se realiza una inversión $\bar{I}$ de pleno empleo, inversión ésta que se agrega a la capacidad instalada (madura) el primer día del año siguiente; y que durante este segundo año se genera el mismo nivel de ingreso real y monetario que en el año anterior. Lo que se comprueba, entonces, en el año 2, es que el ingreso no creció a pesar del aumento en las existencias de capital. Si así fuese, alguna o algunas de estas cosas tendrán que suceder: i) el nuevo capital no se emplea; ii) el nuevo capital desplaza parte del antiguo; iii) el nuevo capital desplaza mano de obra.[39] Todas estas hipótesis implican desempleo de capital, trabajo o ambas cosas, de manera que para mantener el pleno empleo es necesario que el ingreso crezca durante el año 2.

Dicho de una manera más general, si se parte de un nivel de ingresos de

[35] J. A. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, Oxford University Press, Nueva York, 1954, p. 1171.

[36] *Ibid.*, p. 1172.

[37] J. M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, trad. de Eduardo Hornero, Fondo de Cultura Económica, México, 1958, p. 235.

[38] G. Meier y R. Baldwin, *Economic Development*, John Wiley & Sons, Nueva York, 1962, p. 100.

[39] Evsey D. Domar, "Crecimiento y ocupación", en *El Trimestre Económico*, núm. 90, México, abril-junio, 1956, p. 180.

pleno empleo, se requiere que durante cada período sucesivo haya inversión para que se pueda mantener el pleno empleo; pero esta inversión debe poseer características tales que el gasto que genera permita absorber el mayor producto que se puede lograr con un mayor *stock* de capital. Entonces, el mantenimiento del pleno empleo requiere que la inversión se expanda período tras período, de donde a su vez se sigue que el ingreso también deberá proseguir el mismo proceso de expansión.

Se concluye, pues, que la consideración simultánea del efecto de la inversión sobre el ingreso y sobre la capacidad productiva conduce a la conclusión que, para que haya equilibrio de pleno empleo, éste deberá ser necesariamente dinámico.

ii] *Los supuestos del modelo*

El análisis se hace sobre la base del conjunto de supuestos que a continuación se detallan:

i) Se considera una economía cerrada y sin gobiernó;
ii) se parte de un nivel de ingreso de pleno empleo;
iii) se trata de un sistema económico cuyos ajustes son automáticos, sin rezagos en el tiempo;
iv) se opera con los conceptos de ingreso, ahorro e inversión netos, esto es, deducida la depreciación;
v) se admite que la propensión media a ahorrar es igual a la propensión marginal a ahorrar o, lo que es lo mismo, que la función consumo es lineal y pasa por el origen;
vi) se considera que la propensión a ahorrar y la relación producto-capital marginal son constantes;
vii) por último, "se da por sentado un nivel general de precios constantes".[40]

Estos supuestos logran concentrar la atención sobre los aspectos considerados importantes de la economía, con lo cual se evita una complicación innecesaria del análisis, y en especial, el supuesto sobre la constancia del nivel de precios "...desde el punto de vista teórico... más que necesario, es una comodidad, pues el estudio podría llevarse adelante también suponiendo un nivel de precios ascendente o descendente".[41]

iii] *La ecuación fundamental de Domar*

Domar representa a la inversión por I, y por s la relación producto-capital marginal. Más concretamente, s representa el aumento anual de producto que se obtiene con una inversión adicional de un dólar, o sea, es la razón entre el aumento del producto real que se logra con una inversión y el valor de esa inversión $(\frac{\Delta Y}{I})$. Pero cabe suponer que la operación de nuevas empresas se realiza, en alguna medida, a expensas de las ya existentes. Si esto fuese así, la

40 *Ibid.*, p. 179.
41 *Ibid.*, pp. 179-180.

capacidad productiva no aumentará en $I.s$, sino en un monto menor, habida cuenta que la nueva inversión compite con las anteriores tanto en los mercados de bienes como en los de factores productivos. Para considerar este efecto se define δ. El producto $I\delta$ indica en qué monto puede aumentar el producto real como consecuencia de la inversión I, considerando la capacidad que ganan las nuevas plantas, y la pérdida de capacidad en las ya existentes. Se concluye así que δ será menor o, a lo sumo, igual a s.

Una inversión cualquiera I origina entonces un aumento potencial del ingreso real de $I.\delta$; el producto representa la oferta adicional agregada de la economía.

Por el lado de la demanda opera el multiplicador keynesiano. Si α es la propensión media y marginal a ahorrar, el multiplicador será $\frac{1}{\alpha}$. Un aumento de la inversión ΔI generará un aumento del ingreso de $(\Delta I)\frac{1}{\alpha}$; esta expresión representa, pues, la demanda adicional agregada de la economía.

Supóngase que durante el año cero la economía está en equilibrio de pleno empleo, y que durante el año uno se realiza una inversión I que madura en el mismo año, en virtud del supuesto de ausencia de rezagos. Entonces, durante el año uno la capacidad productiva aumentará en $I.\delta$ o, lo que es lo mismo, la oferta agregada aumentará ese año en $I.\delta$. Puesto que había equilibrio el año anterior, *para que se conserve el equilibrio* es necesario que la demanda agregada $(\Delta I)\frac{1}{\alpha}$ aumente en el mismo monto que la oferta agregada.

En otras palabras, si se parte de una situación inicial de equilibrio, su mantenimiento requiere que en cualquiera de los períodos sucesivos la oferta agregada y la demanda agregada aumenten en el mismo monto:

$$\frac{1}{\alpha}(\Delta I) = I\delta.$$

Esta última es la ecuación fundamental del modelo de Domar. Expresa la condición que debe prevalecer para que haya equilibrio durante un período cualquiera dados los supuestos mencionados.

Multiplicando ambos miembros de dicha ecuación por α, y dividiéndolos por I, se obtiene:

$$\frac{\Delta I}{I} = \alpha\delta.$$

Esta nueva forma que adquiere la misma ecuación permite percibir la condición de equilibrio, con independencia del hecho que se le refiera a un período específico; sólo muestra que la inversión debe crecer a una tasa anual igual a $\alpha\delta$. Dicha condición se expresa ahora diciendo que, para que haya equilibrio, la inversión debe crecer con una tasa anual y porcentual constante, e igual al producto de la propensión a ahorrar por la relación producto-capital.

Es obvio que si la inversión crece y, por otro lado, es totalmente aprovechada, el ingreso también estará creciendo. En otras palabras, el requisito

para que la inversión crezca a una tasa constante es al mismo tiempo un requisito para que crezca el ingreso real. Fácil es comprobar que, admitidos los supuestos antes indicados, el ingreso crecerá con la misma tasa que la inversión ($\alpha \cdot \delta$).

En efecto, el aumento del ingreso generado por un aumento de la inversión es: $\Delta Y = \frac{1}{\alpha} (\Delta I)$. Por integración se obtiene: $Y = \frac{1}{\alpha} \cdot I$. Dividiendo miembro a miembro la primera expresión por la segunda, se concluye que

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta I}{I}$$

y también que

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \alpha \cdot \delta.$$

La condición de equilibrio dinámico se puede expresar, por lo tanto, mediante una "tasa de interés compuesto" a la que debe crecer el ingreso.

El propio Domar[42] presenta un ejemplo que contribuye a aclarar la exposición que antecede. Sean 0.25 y 0.12, respectivamente, los valores de los parámetros δ y α. Sea $Y = 150$ millones el nivel de ingreso inicial. Este ingreso generará un ahorro de $150 \times 0.12 = 18$ millones, de donde se concluye que, para que haya pleno empleo, la inversión también tendrá que ser de 18 millones. Pero esta inversión aumenta la capacidad productiva en 18 millones, por lo que, para que ésta sea empleada, el ingreso deberá crecer en $150 \times 0.12 \times 0.25 = 4.5$ millones. El crecimiento relativo del ingreso deberá ser:

$$\frac{150 \times 0.12 \times 0.25}{150} = 0.12 \times 0.25 = \alpha \cdot \delta = 0.03.$$

Como α y δ se consideran constantes, para cualquier año sucesivo deberá darse que

$$\frac{Y \times 0.12 \times 0.25}{Y} = 0.12 \times 0.25 = \alpha\delta = 0.03.$$

O sea, la condición de equilibrio dinámico exige que el producto crezca el 3 por ciento anual.

iv) *El dilema de las economías capitalistas*

Tal como lo percibe Domar, sólo un crecimiento continuo puede resolver el dilema de una economía capitalista; este dilema queda planteado por el hecho de que si no hay inversión suficiente se produce desempleo; pero si la hay, será necesario invertir más en el futuro, de tal forma que la demanda aumente y se pueda aprovechar la capacidad productiva expandida.

Para ilustrar este dilema se plantea el siguiente ejemplo. Supóngase una economía cerrada y sin gobierno, donde la relación producto-capital, que se

42 *Ibid.*, p. 185.

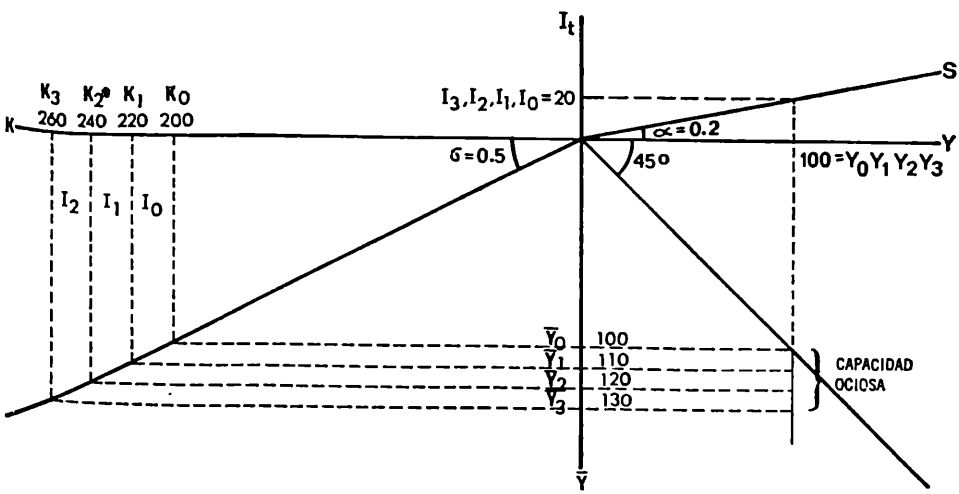
mantiene constante, es de $\delta = 0.5$ y la propensión a ahorrar (media y marginal), también constante, es de $\alpha = 0.2$; la inversión tiene un período de maduración de un año; el *stock* de capital al principio del período cero (K_0) es de 200 unidades monetarias. Durante dicho período la capacidad productiva (K_0) se usa totalmente, o en otras palabras, el producto real efectivo (Y) es igual al producto de plena capacidad ($\overline{Y}$).

En el período cero el ingreso alcanzará a 100 unidades monetarias $Y = \overline{Y} = 100$ y el consumo a 80 unidades monetarias $C = (1 - \alpha) \cdot \overline{Y} = 80$; la inversión será $I = 20$; la capacidad ociosa $\overline{Y} - Y = 0$.

Si durante los períodos 1, 2 y 3 la inversión es exactamente igual a la realizada durante el período cero, se tendrán los valores que se indican en el siguiente cuadro:

t *Período (año)*	*K* Stock *de capital*	$\overline{Y}$ *Producto de plena capacidad*	*Y Producto real efectivo* $(C + I)$	*o Capacidad ociosa*	*C Consumo* $(= 0.8\ Y)$	*I Inversión exógena*
0	200	100	100	0	80	20
1	220	110	100	10	80	20
2	240	120	100	20	80	20
3	260	130	100	30	80	20

La situación puede percibirse gráficamente, como se indica a continuación:



Tanto en el cuadro como en la gráfica se aprecia que el volumen de inversión fue insuficiente, puesto que se ha generado una capacidad ociosa de 10 unidades monetarias en el período 1, que aumentó a 20 en el período 2, y a 30 en el período 3.

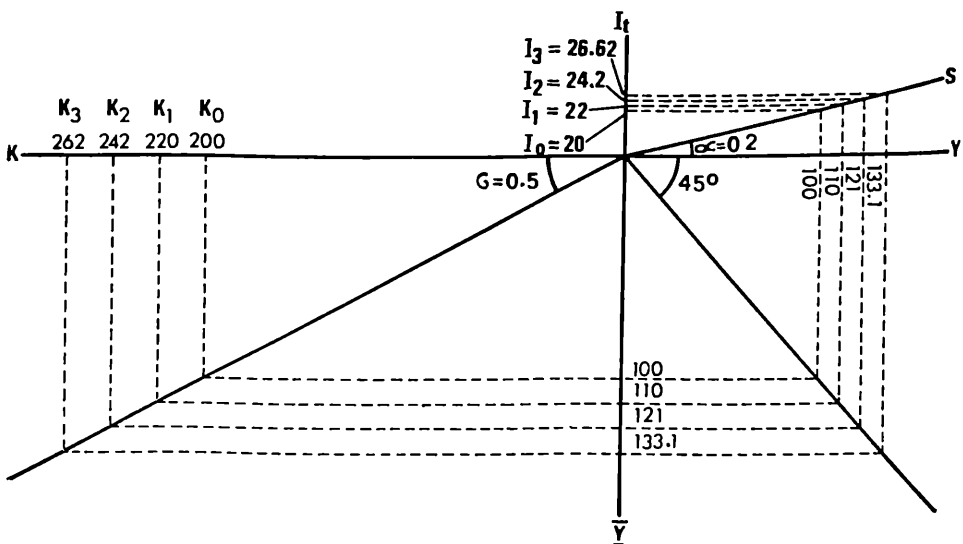
En consecuencia, para que exista equilibrio de pleno empleo la inversión deberá crecer a una tasa tal, que el ingreso que genere sea capaz de absorber la producción de plena capacidad. Deberá cumplirse que $\frac{\Delta I}{I} = \alpha \cdot \delta$.

En este ejemplo, $\frac{\Delta I}{I} = 0.5 \cdot 0.2 = 0.1$.

Partiendo de los datos del período 0, y si la inversión crece a dicha tasa para los períodos siguientes, se tendrán los valores que aparecen en el cuadro que sigue:

t *Período (año)*	*K* Stock *de capital*	$\overline{Y}$ *Producto de plena capacidad*	*Y Producto real efectivo* $(C + I)$	*o Capacidad ociosa*	*C Consumo* $(= 0.8\ Y)$	*I Inversión exógena*
0	200	100	100	0	80	20
1	220	110	110	0	88	22
2	242	121	121	0	96.8	24.2
3	266.2	133.1	133.1	0	106.48	26.62

Gráficamente, se tendrá:



En el cuadro y en la gráfica puede apreciarse que una tasa de crecimiento de la inversión de 0.1 genera precisamente el ingreso necesario para absorber la producción resultante del uso pleno de la capacidad instalada que se expande.

Como se analizó, el mantenimiento del equilibrio exige que el monto absoluto de la inversión y del ingreso real aumenten anualmente; la pregunta que aquí se plantea es entonces saber si una economía capitalista será capaz de producir oportunidades de inversión suficientes para que ésta pueda expandirse constantemente. Tal es el problema que se plantea a largo plazo, el que se identifica como "problema del crecimiento".

Pero no es éste el único problema. Según el enfoque de Domar —y el mismo también ilustra el espíritu keynesiano de su modelo— no hay ninguna fuerza intrínseca al funcionamiento de una economía capitalista que permita que ésta crezca de acuerdo a la tasa de equilibrio o, dicho en otros términos, que la inversión sea exactamente la requerida para alcanzar el equilibrio.

Cuando la inversión es insuficiente, se genera una demanda insuficiente, con desaprovechamiento de la capacidad instalada y la consecuente tendencia a reducir la inversión (o bien el ritmo de crecimiento de la inversión). Expresado de otra forma, ante una inversión insuficiente, la recuperación del equilibrio exigiría invertir más (o a mayor ritmo), pero la tendencia intrínseca de la economía es a invertir menos (o a menor ritmo), generándose, pues, un proceso depresivo que tiene tendencia a autorreforzarse.

En el caso inverso, cuando la inversión es excesiva, se genera una demanda también excesiva que presiona sobre la capacidad instalada. La solución sería reducir la inversión (o su ritmo), pero como los empresarios advierten que su equipo produce al máximo de su capacidad y que sus inventarios se reducen, buscan invertir más (o a mayor ritmo), generándose una tendencia inflacionaria que también tiende a autorreforzarse.

Se llamará "problema de la inestabilidad" al que acaba de plantearse en los párrafos anteriores. Ambos problemas, tanto el del crecimiento como el de la inestabilidad, serán tratados nuevamente a la luz del modelo de Harrod.

c] *El modelo de crecimiento de Harrod*

i] *Introducción*

Como observa Ackley,[43] Harrod se propone un objetivo más ambicioso que Domar. Éste, al reformular el modelo keynesiano, reconoce la existencia de los problemas del crecimiento y de la inestabilidad, delimitándose analíticamente. En cambio Harrod busca establecer instrumentos de análisis capaces de describir el carácter cíclico del crecimiento de economías a las cuales es inherente el desequilibrio y trata al mismo tiempo de captar las tendencias a largo plazo de tales economías.

Como paso previo, sin embargo, se hace necesario precisar los conceptos de

[43] G. Ackley, *Macroeconomic Theory*, Macmillan, Co., Nueva York, 1963, p. 518.

ahorro e inversión, considerados ex-ante y ex-post. Para la clara delimitación de dichos conceptos, se supondrá la existencia de una economía en la cual, al principio de un período, las empresas planean producir 8 000 unidades de bienes de consumo y 2 000 unidades de bienes de capital fijo. Estos planes se resumen por medio de la ecuación (1):

(1) Producción = Producción bienes consumo + Producción bienes capital fijo

10 000 = 8 000 + 2 000

Además, se supone que las empresas encuentran factores disponibles y realizan los planes de producción antes mencionados. La ecuación (1) anterior, por consiguiente, deja de ser representativa de los planes de los productores, y pasa a ser representativa de la producción efectiva realizada.

Por hipótesis, el comportamiento de las familias es tal que gastan en consumo el 70 % del ingreso percibido. Del lado del gasto se tendrá pues:

(2) Ingreso = Compras bienes consumo + Ahorro

10 000 = 7 000 + 3 000

Dada la igualdad necesaria entre producto e ingreso, finalizado el período productivo que aquí se trata, se cumplirá que:

(3) Producción bienes consumo + Producción bienes capital fijo = Compras bienes consumo + Ahorro

8 000 + 2 000 = 7 000 + 3 000

O, lo que es lo mismo

(3-a) Ahorro = Producción bienes capital fijo + Producción bienes consumo — Compras bienes consumo

3 000 = 2 000 + 8 000 — 7 000

Ahora bien, la diferencia entre la producción y la compra de bienes de consumo define la variación de existencias de bienes de consumo.

(4) Producción bienes consumo — Compras bienes consumo = Variación existencias bienes consumo

8 000 — 7 000 = 1 000

Admitiendo que la producción de bienes de capital fijo se vende totalmente, y también por definición, tendremos:

(5) Producción bienes capital fijo = Compras bienes capital fijo + Variación existencias bienes capital fijo

2 000 = 2 000 + 0

Por sustitución de los conceptos definidos por las ecuaciones 4 y 5 en la ecuación 3-a, obtenemos:

(6) Ahorro = Compras bienes capital fijo + Variación existencias bienes capital fijo + Variación existencias bienes consumo

3 000 = 2 000 + 0 + 1 000

o aun,

(6-a) Ahorro = Compras bienes capital fijo + Variación existencias

3 000 = 2 000 + 1 000

Ésta es la igualdad ex-post, de definición o contable, que se comprueba al realizar las cuentas nacionales de un período determinado. En ellas se verifica que las empresas compraron (vendieron) 2 000 en bienes de capital fijo, y que sus inventarios aumentaron en 1 000, sin que pueda saberse si dicho aumento lo desearon o no las empresas, si formó o no parte de sus planes de expansión de la producción.

La inversión ex-ante, planeada o deseada, se define:

(7) Inversión ex-ante = Compras bienes capital fijo + Variación deseada existencias

Y la inversión ex-post o realizada, se define:

(8) Inversión ex-post = Compras bienes capital fijo + Variación existencias

3 000 = 2 000 + 1 000

O también,

(8-a) Inversión ex-post = Compras bienes capital fijo + Variación deseada existencias + Variación no deseada existencias

(8-b) Inversión ex-post = Inversión ex-ante (deseada) + Variación no deseada existencias

De manera similar, se puede concebir que del total del ahorro ex-post, realizado o contable, una parte la constituya el ahorro ex-ante, deseado o planeado, y otra el ahorro forzoso. Las empresas, por ejemplo, pueden distribuir parte de sus dividendos en forma de acciones, forzando de esta manera el ahorro de sus accionistas. Entonces:

(9) Ahorro ex-post = Ahorro ex-ante (deseado) + Ahorro forzoso

Podemos ahora redefinir la ecuación (6-a) en la forma que sigue:

(10) Ahorro ex-post = Inversión ex-post
3 000 = 3 000

(10-a)

Ahorro ex-ante	+	Ahorro forzoso	=	Inversión ex-ante	+	Variación no deseada existencias
3 000	+	0	=	2 000	+	1 000

Para no complicar el razonamiento dejamos de lado los inventarios de materias primas e insumos intermedios; sin embargo, la variación no planeada de existencias puede referirse tanto a bienes de consumo como a bienes de capital fijo e insumos intermedios.

La ecuación (10-a) junto con la (10), muestra que la igualdad ex-post entre ahorro e inversión se da de manera necesaria pues deriva de las definiciones adoptadas; y al mismo tiempo que no necesariamente el ahorro deseado será igual a la inversión deseada.

En el ejemplo, el ahorro y la inversión, considerados ex-post, tienen ambos un monto de 3 000 unidades monetarias. El ahorro ex-post es, en virtud de las hipótesis enunciadas, igual al ahorro ex-post, lo que equivale a decir que los planes de ahorro se realizaron. En cambio la inversión ex-ante sólo es de 2 000, mientras que la inversión ex-post es de 3 000. Esta desigualdad deriva del hecho que las empresas en conjunto desearon invertir 2 000, pero como algunas de ellas no consiguieron vender toda su producción, tuvieron que invertir 1 000 para un aumento no deseado en los inventarios. Resulta así una desigualdad entre ahorro ex-ante e inversión ex-ante (3 000 > 2 000), situación que refleja la circunstancia que los planes de los empresarios no produjeron los resultados esperados. Cabe pensar, pues, que en el período o los períodos siguientes los empresarios alterarán sus planes, decidiéndose, por ejemplo, a reducir el nivel de la producción y, en consecuencia, el nivel del ingreso generado. Este fenómeno será estudiado en los items que siguen.

ii] Los supuestos del modelo

El análisis se realiza sobre la base de dos supuestos fundamentales, que el propio autor se encarga de enunciar.

El primer supuesto se refiere al ahorro, y consiste en admitir que el ahorro de un año (A_t) es una proporción definida del ingreso del mismo año (Y_t); lo cual se puede expresar: $A_t = \alpha Y_t$ donde α es la propensión media y marginal a ahorrar. La proporcionalidad entre el ahorro y el ingreso se refiere tanto a magnitudes planeadas como realizadas, en virtud que Harrod "supone que los planes de ahorro siempre se realizan".[44]

Este primer supuesto sobre el ahorro permite considerar como conocidas varias magnitudes macroeconómicas; desde luego, el ahorro planeado y realizado, que en este contexto son una misma cosa, y también la inversión realizada que, como se sabe, es igual al ahorro ex-post.

44 W. Baumol, *Economic Dynamics*, Macmillan Co., Nueva York, 1959, p. 38.

El segundo supuesto explícito se refiere a la inversión. Según él, la inversión planeada de un período cualquiera es una proporción del aumento del ingreso verificado durante ese período. Simbólicamente

$$I_t = g\ (Y_t - Y_{t-1})$$

Se advierte pues que es ésta una variante del principio de aceleración, y en ella se denomina g la "relación".

Es importante observar que g no expresa una relación técnica entre producción adicional $(Y_t - Y_{t-1})$ y capital adicional (I_t). Se trata más bien de un parámetro de comportamiento que indica cuánto desean invertir los empresarios ante un aumento del ingreso. La ecuación anterior es pues una ecuación de demanda de bienes de inversión, y define la demanda agregada de los empresarios.

El razonamiento que está por detrás de este supuesto se basa en buena medida en la distinción entre *stock* de capital y flujo de inversión. Las necesidades de existencias de capital variarán aproximadamente en proporción al volumen global de producción mientras que la demanda del flujo de inversión variará aproximadamente en proporción al ritmo de crecimiento de la producción, es decir, el flujo requerido será mayor cuanto más rápido crezca el producto.

Además cabe observar que ésta es una variante de la teoría de la aceleración que puede ser considerada insostenible desde un punto de vista lógico.[45] En efecto, ella implica que los bienes de capital deben ser producidos simultáneamente con los bienes (producto adicional) para cuya producción son requeridos. No obstante, el procedimiento por el cual se introduce este supuesto evita innecesarias complicaciones del análisis, pudiendo aducirse que la aparente incoherencia puede ser evitada introduciendo algún tipo de rezago en la función que define el comportamiento de los empresarios como demandantes.

iii] *La tasa garantida de crecimiento del producto*

Fácil será determinar cuál es la condición de equilibrio de la economía sobre la base de los dos supuestos antes mencionados y utilizando un razonamiento a *contrario sensu.*

El primer supuesto se puede expresar diciendo que la inversión realizada es una proporción definida del ingreso, es decir, significa que si el ingreso es positivo habrá cierto monto de inversión realizada. El segundo supuesto indica que la inversión deseada es una proporción definida del aumento del ingreso, o sea, para que haya algún monto de inversión deseada es necesario que el ingreso crezca. En resumen, habrá inversión realizada; y habrá inversión deseada si el ingreso aumenta. La condición de equilibrio exige que la inversión realizada y la planeada sean iguales. Dado el ingreso y, en consecuencia, la inversión realizada, habrá equilibrio si el ingreso crece a una tasa que permita que los empresarios deseen invertir precisamente ese monto. Cuando el ingreso crece a una tasa tal que los empresarios desean invertir precisamente el monto que se

[45] G. Ackely, *op. cit.*, pp. 491-492.

está invirtiendo, se dice que crece a una tasa garantida, o requerida, o de equilibrio.

También es fácil determinar a qué tasa debe crecer la economía para que se mantenga el equilibrio, esto es, cuál es el valor preciso de la tasa garantida, admitidos los supuestos antes mencionados.

Consideremos sucesivamente las siguientes cuatro ecuaciones:

(1) $$C_t = (1 - \alpha)\, Y_t$$

(2) $$I_t = g\ (Y_t - Y_{t-1})$$

(3) $$V_t = C_t + I_t$$

(4) $$V_t = Y_t$$

La primera expresa la demanda de bienes de consumo; deriva directamente del supuesto relativo al ahorro, puesto que si se ahorra durante un período una proporción α del ingreso del mismo período, *a fortiori* se consumirá una proporción $(1 - \alpha)$ de ese ingreso.

La segunda expresa el supuesto relativo a la inversión; indica cuál es la demanda agregada de los empresarios.

La tercera expresa que las ventas del período t (V_t) serán iguales al monto que los consumidores decidan comprar (C_t), más el que los empresarios decidan comprar (I_t).

Por último, la cuarta es una condición de equilibrio; impone que la producción (Y_t) sea igual a las ventas (V_t), o dicho en otras palabras, que la producción logre ser totalmente canalizada hacia las ventas, sin aumento o reducción de existencias.

De esas cuatro ecuaciones, obtenemos:

$$(1 - \alpha)\, Y_t + g\ (Y_t - Y_{t-1}) = Y_t$$

$$g\ (Y_t - Y_{t-1}) = Y_t - Y_t\ (1 - \alpha)$$

$$g\ (Y_t - Y_{t-1}) = Y_t\ (1 - 1 + \alpha)$$

$$g\ (Y_t - Y_{t-1}) = \alpha\, Y_t$$

$$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_t} = \frac{1}{g} \cdot \alpha = G_w$$

La expresión de la tasa garantida, $G_w = \frac{1}{g} \cdot \alpha$, indica que, para que haya equilibrio, la economía debe crecer a una tasa anual y constante igual al producto de la propensión a ahorrar por el inverso de la relación.

Es conveniente detenernos en el examen de la tasa garantida, para así percibir cómo, cumplida la condición de equilibrio expresada por dicha tasa, subyace una teoría de la demanda global y de la oferta global.

El supuesto explícito en la ecuación (2) indica que para que haya inversión

deseada es necesario que el ingreso crezca. Más precisamente, nos dice que la inversión deseada en el período t (I_t) es:

$$(2)\quad I_t = g\,(Y_t - Y_{t-1})$$

Es decir, si los empresarios estaban durante el período $(t-1)$ produciendo a plena capacidad de sus máquinas, comprarán máquinas en el período t si el ingreso de dicho período aumenta; la expresión anterior revela, pues, el comportamiento de los empresarios como demandantes de máquinas.

Por otro lado, los empresarios son considerados como productores. Entre ellos una parte produce máquinas; para que esas máquinas producidas (I_{rt}) sean demandadas o compradas es necesario que la decisión de producción de estos empresarios coincida con la decisión de aumento de equipos de otros empresarios que las demandan. Este equilibrio entre oferta y demanda de máquinas se expresa:

$$I_{rt} = I_t$$

El supuesto relativo al ahorro se sintetiza mediante la ecuación:

$$(1\text{-a})\quad A_t = \alpha\, Y_t$$

Ahora bien, si imponemos como condición que $A_t = I_t = I_{rt}$, estamos admitiendo que se han demandado (comprado) bienes de consumo por el monto de la producción de tales bienes ($C_t = C_{rt}$). En efecto, la producción total (producto y/o ingreso: (Y_t) menos la producción de máquinas (I_{rt}) es por definición igual a la producción de bienes de consumo ($C_{rt} = Y_t - I_{rt}$). Y el ingreso (Y_t) menos el ahorro ($A_t = I_{rt}$) es por definición igual a las compras (demanda) de bienes de consumo.

$$(C_t = Y_t - A_t = Y_t - I_{rt}).$$

Igualando las ecuaciones (2) y (1-a), obtenemos:

$$\alpha\, Y_t = g\,(Y_t - Y_{t-1}) \therefore$$

$$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_t} = \frac{1}{g} \cdot \alpha = G_w$$

Se ve entonces que el crecimiento del ingreso a la tasa garantida (G_w) expresa una situación de equilibrio donde la producción, tanto de bienes de consumo como de bienes de inversión, logra venderse.

En especial, la tasa garantida asegura el pleno uso de la capacidad productiva, en el sentido de que las máquinas producidas son incorporadas al proceso producido (compras) por los empresarios. La tasa garantida es pues una tasa "requerida" o de plena capacidad (del capital) como la de Domar; pero deducida de acuerdo al comportamiento de los empresarios como demandantes de bienes de capital, y no de acuerdo a los efectos de la inversión sobre la capacidad productiva.

En otras palabras, el razonamiento anterior significa que "lo primero" en la economía son las decisiones de producción. Al decidir cuánto producir, los

empresarios no tienen la seguridad de lograr vender toda su producción, al adoptar estas decisiones, de un lado generan los ingresos de los consumidores que, a través del gasto en consumo, se transforman en demanda para parte de la producción; y del otro, genera adiciones a la capacidad productiva, cuya utilización (compra) depende del crecimiento del producto que se decidió proveer. Es decir, las decisiones de producción generan una demanda por esa producción. Sin embargo, hay una sola decisión de producción que genera la demanda necesaria para permitir vender justamente el monto producido; esta decisión se expresa a través de la tasa garantida o de crecimiento del ingreso en equilibrio.

Un ejemplo concreto puede contribuir a aclarar lo que antecede; así consideraremos que los dos parámetros de comportamiento fundamentales, la propensión a ahorrar y la relación, adquieren los siguientes valores $\alpha = 0.2$; $g = 2$. Además, supondremos que en un período cualquiera $(t - 1)$ se produjo un ingreso de plena capacidad de $Y_{t-1} = 855$.

Primer caso:

En el período siguiente (período t), los empresarios deciden producir 800 de bienes de consumo (C_{rt}) y 200 de bienes de capital (I_{rt}). La producción que realizan es, pues:

$$Y_t = C_{rt} + I_{rt}$$
$$1\,000 = 800 + 200$$

Si tal es la decisión de producción de los empresarios, generarán un nivel de ingreso de $Y_t = 1\,000$, de donde la demanda de bienes de consumo será:

$$C_t = (1 - \alpha)\, Y_t$$
$$C_t = 0.8 \cdot 1\,000 = 800$$

Se comprueba entonces que la producción de bienes de consumo será totalmente vendida.

A su vez, la demanda de bienes de inversión será:

$$I_t = g\,(Y_t - Y_{t-1})$$
$$I_t = 2\,(1\,000 - 855) = 290$$

Como la producción de bienes de inversión es sólo de 200, los empresarios estarán presionando sobre los inventarios de los productores de dichos bienes.

Cabe observar que la decisión de producción antes anotada es compatible con el equilibrio entre oferta y demanda (agregadas) en lo que respecta al mercado de bienes de consumo, pero no en lo que respecta al mercado de bienes de inversión. En consecuencia, habrá un desequilibrio entre oferta global y demanda global, que puede expresarse en términos de tasas de crecimiento. En efecto, la tasa efectiva de crecimiento (G) es:

$$G = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_t}$$

$$G = \frac{1\,000 - 855}{1\,000} = 0.145$$

Y la tasa garantida:

$$G_w = \frac{1}{g} \cdot \alpha \qquad G_w = \frac{0.2}{2} = 0.1$$

O sea, esta situación podrá describirse diciendo que la tasa efectiva de crecimiento es mayor que la tasa garantida ($G > G_w$), o bien que la inversión realizada es menor que la inversión deseada ($I_{rt} < I_t$).

Segundo caso:

Admitamos que, por sus expectativas, los empresarios proceden de acuerdo al siguiente plan de producción:

$$Y_t = C_{rt} + I_{rt}$$
$$900 = 720 + 180$$

Si así fuese, al generar un ingreso de 900, la demanda de bienes de consumo será:

$$C_t = (1 - \alpha)\, Y_t$$
$$C_t = 0.8 \cdot 900 = 720$$

Con lo que se consigue vender todos los bienes de consumo producidos.

En cambio, la demanda de bienes de capital, que en este caso será de

$$I_t = g\,(Y_t - Y_{t-1})$$
$$I_t = 2\,(900 - 855) = 90$$

resultará insuficiente con respecto al monto producido de estos bienes ($I_{rt} = 180$).

En términos de tasas de crecimiento, tendremos:

$$G = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_t}$$

$$G = \frac{900 - 855}{900} = 0.05$$

$$G_w = 0.1$$

En otras palabras, la acumulación de máquinas en inventario (máquinas no vendidas, ociosas) podrá expresarse diciendo que la tasa efectiva de crecimiento es menor que la tasa garantida ($G < G_w$), o bien que la inversión realizada es mayor que la inversión deseada ($I_{rt} > I_t$).

Tercer caso:

Si el plan de producción de los empresarios fuese

$$Y_t = C_{rt} + I_{rt}$$
$$950 = 760 + 190$$

generarían un ingreso de 950, el que a su vez determinaría una demanda de bienes de consumo de:

$$C_t = (1 - \alpha)\, Y_t$$
$$C_t = 0.7 \times 950 = 760$$

También en este caso la producción de bienes de consumo logra venderse en su totalidad; cabe observar que en todas las hipótesis estudiadas se admite el acierto en la producción de estos bienes, lo que revela, como ya quedó demostrado, que dicho acierto deriva necesariamente de los supuestos sobre los que se apoya el modelo.

La demanda por bienes de inversión será:

$$I_t = g\,(Y_t - Y_{t-1})$$
$$I_t = 2\,(950 - 855) = 190$$

Contrastando esta demanda con el monto de la producción (oferta) de bienes de inversión, se verifica que dicha producción logrará ser exactamente absorbida por las ventas.

Como puede advertirse, la decisión de producción examinada en este tercer caso es compatible con el equilibrio entre oferta y demanda (agregadas), tanto en el mercado de bienes de consumo, como en el mercado de bienes de capital fijo. En este caso:

$$G \equiv \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_t}$$
$$G = \frac{950 - 855}{950} = 0.1$$
$$G_w = 0.1$$

O sea, el acierto en las decisiones de producción se expresa diciendo que la tasa efectiva de crecimiento es igual a la tasa garantida ($G = G_w$), o lo que es equivalente, que la inversión realizada es igual a la inversión deseada ($I_{rt} = I_t$).

Entonces es evidente que la producción sólo logrará ser total y exactamente vendida si los empresarios aciertan en sus decisiones de producción. Este acierto se verificará si deciden aumentar el producto a la tasa garantida G_w. Nada asegura, sin embargo, que tal acierto se produzca; es más, sólo debido al azar las decisiones de producción serán compatibles con dicha tasa. La pregunta que surge es qué sucede si la tasa efectiva de crecimiento no es igual a la tasa garantida, problema que será objeto de análisis en el ítem que sigue.

iv] La inestabilidad de las economías capitalistas

Como dice Baumol, "hasta aquí el argumento puede ser deducido de nuestras dos premisas. Sin embargo, en este punto Harrod tácitamente introduce un

tercer supuesto que interesa al comportamiento de los empresarios".[46] Más precisamente, para saber qué caminos puede seguir la economía, se hará necesario conocer concretamente cuáles serán las decisiones de producción de los empresarios ante diversas situaciones.

La teoría implícita de la oferta es como sigue: si durante un período cualquiera los empresarios consiguieron vender el monto exacto de su producción, repetirán en el período siguiente la tasa de crecimiento de la producción (producto) de ese período. Si no consiguieron vender la producción (si hubo acumulación no deseada de existencias), reducirán en el período siguiente la tasa de crecimiento del producto. Si en el período considerado no consiguieron satisfacer la demanda (si hubo desacumulación de existencias) aumentarán en el período siguiente la tasa de crecimiento del producto. Se puede observar que este supuesto de comportamiento de los empresarios como productores (oferentes) se refiere a decisiones relativas a mantener o modificar tasas de crecimiento y no montos absolutos de producción.

Para el estudio de la trayectoria (*time-path*) de la economía, conviene examinar por separado cada una de estas tres hipótesis de comportamiento.

Primer caso:

Al decidir el *quantum* de producción los empresarios determinan un crecimiento excesivo del ingreso, en el sentido que la tasa efectiva es mayor qué la tasa garantida. Es decir, sus decisiones son tales que $G > G_w$.

De acuerdo al supuesto antes mencionado, en este caso el crecimiento del ingreso tenderá a acelerarse en los períodos subsecuentes:

$$G_t < G_{t+1} < G_{t+2} < G_{t+3}$$

Esta situación caracteriza la fase ascendente del ciclo. La producción real va creciendo aceleradamente, con mucha precisión sobre la capacidad productiva y una tendencia al alza en los precios.

La operación de la economía en su fase expansiva puede ser mejor entendida mediante la reconsideración del ejemplo contenido en el primer caso estudiado en el ítem anterior.

El aumento de la producción decidida por los empresarios, de 855 a 1 000 es, por hipótesis, totalmente absorbido. Los consumidores compran 800 de bienes de consumo, y los empresarios compran más de 200 bienes de inversión, digamos 250, a expensas de las existencias de los productores de estos bienes; esto caracteriza una presión excesiva sobre la capacidad productiva.

Si ésta es la situación, en el período siguiente los empresarios se verán estimulados a aumentar aún más la tasa de crecimiento del producto. Este tipo de decisión es el que explica el carácter altamente inestable de la economía, tal como la ve Harrod. Desde un punto de vista macroeconómico, la producción es excesiva, puesto que con ella se genera una demanda mayor que la que puede satisfacer esa misma producción. No obstante, desde el punto de vista (microeconómico) de los productores de máquinas, la producción es insufi-

[46] W. Baumol, *op. cit.*, p. 48.

ciente, ya que ven reducirse sus existencias. La recuperación del equilibrio macroeconómico exigiría que la producción (o su tasa de expansión) se redujese, lo que está en contradicción con el comportamiento microeconómico esperable, el que tiende a acentuar el desequilibrio y no a reducirlo.

Cabe ahora examinar el mecanismo que tiene esta expansión acelerada de la producción. Admítase, para argumentar, que las empresas de nuestro ejemplo compran durante un período arbitrario $(t + 3)$ un monto determinado de bienes de inversión, pero no logran emplear tal capacidad adicional, en virtud de que no encuentran mano de obra disponible para operarla. Cabe pensar entonces que en el período siguiente $(t + 4)$, se produzca un desajuste entre la producción y la demanda de máquinas. Los productores de bienes de capital expandirán la producción de acuerdo a una tasa aún mayor, mientras que los demandantes de estos bienes, por hipótesis, no desearán realizar nuevas compras pues disponen de capacidad ociosa.

Si fuese así, en el período $(t + 5)$ los productores de máquinas reducirán la tasa de crecimento de su producción, y hasta puede concebirse incluso que reduzcan el monto absoluto de dicha producción. De cualquier manera, si $G_{t+5} < G_w$, esto es, si la tasa efectiva de crecimiento del producto global es menor que la tasa garantida, se entrará en la fase descendente del ciclo, durante la cual el crecimiento del ingreso tenderá a desacelerarse en los períodos sucesivos:

$$G_{t+5} > G_{t+6} > G_{t+7} \ldots$$

Segundo caso:

Como se acaba de ver, la fase descendente del ciclo se caracteriza, en su punto de partida, por un monto de ingreso insuficiente, en el sentido que $G < G_w$.

Con el propósito de examinar el comportamiento de la economía en esta fase, conviene retomar el ejemplo expuesto en el segundo caso examinado en el ítem anterior;[47] allí, $G_t = 0.05 < G_w = 1.0$, lo que traduce el hecho que parte de la producción de máquinas $(I_{rt} = 180)$ no pudo venderse $(I_{rt} - I_t = 90)$.

Se advierte entonces que, desde un punto de vista macroeconómico, la producción es insuficiente, puesto que con ella no se logra generar toda la demanda necesaria para absorber esa misma producción. Sin embargo, desde el punto de vista (microeconómico) de los productores de máquinas esta producción es excesiva, puesto que ven aumentar sus existencias. Las nuevas decisiones de estos empresarios se reflejan entonces en sucesivas reducciones de la tasa global de crecimiento del producto.

¿Cómo se puede concebir que se detenga la fase descendente del ciclo? Admitamos que el monto absoluto de la producción viene reduciéndose, reducción que se opera tanto en la producción de bienes de consumo como en la de bienes de capital. Admítase que esta última, en un período cualquiera $(t + 3)$ es de 20, y que durante el mismo la depreciación efectiva del equipo es de 40.

[47] En el análisis que sigue se toma nuevamente el período t como período base, esto es, como punto de partida de la fase depresiva.

Admítase además que el comportamiento de los empresarios es tal que deciden reponer el equipo desgastado, para lo cual harán una demanda de máquinas mayor que la producción de ese período. ($I_t = 40 > I_{rt} = 20$.) Se puede pensar que los empresarios, estimulados por esta demanda excesiva, aumenten la producción de máquinas durante el período siguiente. Si este aumento hace que la tasa efectiva del crecimiento global de la producción (producto) sea mayor que la tasa garantida, esto es, si $G_{t+4} > G_w$, se entrará en la fase ascendente del ciclo, durante la cual el crecimiento del ingreso tenderá a acelerarse:

$$G_{t+4} < G_{t+5} < G_{t+6}^{48}$$

Tercer caso:

Supongamos que, como se examina en el tercer caso del ítem anterior, la decisión de producir de los empresarios en el período t es tal que consiguen vender exactamente el monto reducido ($G_t = G_w$). Si así fuese, de acuerdo al supuesto antes enunciado, repetirán en el período $(t + 1)$ la tasa de crecimiento de la producción (producto) del período t; de esta manera lograrán generar el nivel de demanda exactamente requerido para vender toda la producción del período $(t + 1)$. Repetirán por lo tanto en el período $(t + 2)$ la tasa de crecimiento del producto, y así sucesivamente:

$$G_t = G_{t+1} = G_{t+2} = G_{t+3} = \ldots = G_w.$$

Expresado de otra manera, los supuestos del modelo hacen que, si se acierta en la producción, en el sentido que la tasa efectiva de crecimiento es igual a la tasa garantida, la economía tendrá una trayectoria (*time-path*) de equilibrio, es decir, crecerá a una tasa sostenida y de equilibrio equivalente al producto de la "relación" por la propensión a ahorrar.

Los dos primeros casos aquí examinados ponen de manifiesto el carácter inestable del sistema económico y caracterizan lo que antes se llamó "problema de la inestabilidad". En efecto, si no hay acierto en las decisiones de producción —y no existen razones para suponer que dichas decisiones deban ser necesariamente correctas—, aparecerán desequilibrios en la economía, desequilibrios éstos que poseen características explosivas y tienden a autorreforzarse. Pero aun admitiendo que las decisiones de producción sean acertadas, cabe preguntar si la economía será capaz de crecer indefinidamente a una tasa constante, lo que nos lleva al análisis del "problema del crecimiento".

v] La tendencia al estancamiento en las economías maduras

Para la consideración de la tendencia a largo plazo (tendencia secular) del sistema económico, es necesario introducir un nuevo concepto, el de tasa natural de crecimiento (G_n).

48 Cabe observar que en la hipótesis anterior, el "suelo" o punto mínimo del nivel de ingreso en la fase depresiva lo da la inversión de reposición. Un análisis más detallado de esta fase se encuentra en J. R. Hicks, *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*, Oxford University Press, Oxford, 1950, y también en R. Harrod, "Supplement on Dynamic Theory", en *Economic Essays*, Macmillan Co., Londres, 1952.

Es fácil concebir que en un momento determinado haya un límite para el producto social, límite que a su vez está condicionado por la magnitud de la fuerza de trabajo, por las disponibilidades de capital, recursos naturales y tecnología. Este producto máximo o de plena utilización de *todos* los recursos productivos puede identificarse con el concepto de óptimo económico de la economía del bienestar. Dicho con palabras de Baumol, tal nivel de producto es "presumiblemente el que se podría obtener en condiciones de pleno empleo, con los recursos y el trabajo utilizados con tanta eficiencia como es posible".[49]

Concíbase ahora este límite cambiando en el tiempo; se tendrá así la noción de tasa natural de crecimiento, tasa a la que potencialmente puede crecer el producto, teniendo en cuenta el crecimiento poblacional, el flujo de innovaciones, y la acumulación de equipo compatible con ambas cosas. Expresado de otra manera, se la concibe como una tasa límite, un techo de pleno empleo, la tasa potencial máxima de crecimiento que, "dado el pleno empleo, se puede lograr con el crecimiento de la fuerza de trabajo y el ritmo de progreso técnico".[50]

Obsérvese que la tasa natural de crecimiento (G_n), es una tasa de pleno empleo de *todos* los recursos que contrasta con la garantida (G_w), que es una tasa "requerida" para la plena utilización de un *stock* de capital creciente. Harrod puntualiza que estas tasas no son necesariamente iguales o, dicho con mayor precisión, que no hay ningún mecanismo inherente al funcionamiento del sistema económico que tienda a igualarlas. Precisamente el análisis de la desigualdad de ambas tasas permite advertir si una economía tendrá una tendencia al estancamiento a largo plazo (estagnación secular) o bien si tendrá una tendencia secular al auge, con la presencia de presiones inflacionarias.

El primer caso se da cuando la tasa garantida es mayor que la tasa natural de crecimiento del ingreso ($G_w > G_n$). Como se sabe, la fase expansiva del ciclo se caracteriza por el hecho de que la tasa efectiva de crecimiento es superior a la tasa garantida ($G > G_w$) y, además, porque tiende a ser cada vez mayor que esta última. Supóngase que la economía se encuentra en una fase expansiva, con $G > G_w$. Si la tasa natural de crecimiento, G_n, es inferior a G_w, la tasa efectiva G no podrá mantenerse mucho tiempo sobre G_w. La economía empieza a crecer aceleradamente, pero pronto encuentra el techo de pleno empleo dado por G_n; surgen dificultades para encontrar mano de obra disponible, escasez de materias primas y otros cuellos de botella. La tasa efectiva de crecimiento baja entonces por debajo de G_w, iniciándose la fase descendente del ciclo. En el nuevo movimiento de recuperación, la economía encuentra rápidamente el techo impuesto por G_n, y así sucesivamente. A largo plazo la economía se caracteriza entonces por movimientos ascendentes de corta duración y faltos de vigor, y depresiones prolongadas, con una tendencia crónica al subempleo de los recursos productivos.

La descripción que antecede podrá parecer paradójica, "puesto que a primera vista, se puede suponer que sea auspicioso que los empresarios traten de impulsar la economía a una tasa mayor que la permitida por sus con-

[49] W. Baumol, *op. cit.*, p. 53.

[50] D. Hamberg, *Economic Growth and Instability*, W. W. Norton & Co., Nueva York, 1956, p. 96.

diciones fundamentales".[51] En otras palabras, si el límite de recursos impuesto por G_n es bajo con respecto a las aspiraciones empresariales de expandir la economía en la fase ascendente del ciclo, ¿por qué se produce una tendencia al subempleo crónico de esos mismos recursos?

Será conveniente reformular la explicación anterior, para percibir en términos de montos absolutos de inversión qué caracteriza a la estagnación secular. Como se ha visto decir que $G < G_w$ es equivalente a decir que la inversión realizada es mayor que la inversión deseada ($I_{rt} > I_t$: véase p. 261). Ahora bien, si G_w excede a G_n, la tasa efectiva, G, tenderá a ser crónicamente inferior a G_w. Ello significará pues que la inversión realizada tenderá en forma persistente a exceder la inversión deseada; en otras palabras, la economía presentará tendencias a producir una demanda efectiva insuficiente; más precisamente —admitidos los supuestos de Harrod— habrá una tendencia a generar una demanda de inversión (inducida por el acelerador) menor que la producción de bienes de inversión. Esto último significa que se producirá una acumulación no deseada de existencias de bienes de capital, lo que desde luego equivale a decir que habrá subocupación de este recurso. La escasez de demanda efectiva a que se hizo referencia estará también en la base del desempleo crónico de la mano de obra y demás recursos productivos.

Recapitulando, la estagnación secular no se caracteriza por la inexistencia del ciclo, sino por un movimiento cíclico de fase depresiva prolongada y fase expansiva breve y carente de vigor; y por una tendencia crónica al subempleo de los recursos, lo que implica un crecimiento del ingreso real menor que el potencialmente posible.

Como podrá verse en el capítulo relativo al pensamiento keynesiano, la teoría de la estagnación secular es la que fundamentalmente nos interesa, puesto que ella constituye un elemento importante de la *visión* keynesiana, según la cual lo esencial en las economías capitalistas maduras es su tendencia a generar un exceso de ahorros. Sin embargo, conviene incluir una breve referencia a la situación opuesta, esto es, a la situación en que la tasa natural de crecimiento excede la tasa garantida. Cuando $G_n > G_w$, la tasa efectiva de crecimiento (G) podrá mantenerse persistentemente sobre la tasa garantida, sin verse limitada por el techo impuesto por la tasa natural (G_n). En términos de montos absolutos de inversión, la inversión realizada I_{rt} tenderá a ser persistentemente inferior a la inversión deseada (I_t), o lo que es lo mismo, habrá tendencia a generar un exceso de demanda efectiva. El ciclo, por lo tanto, se caracterizará por "un optimismo subyacente: las fases expansivas serán vigorosas y prolongadas, y las depresivas, relativamente breves y bien contenidas. De esta forma, todas las tendencias básicas apuntan hacia (la existencia de) un *trend* inflacionario".[52]

d] *Comentarios finales*

Como se ha visto, tanto el modelo de Harrod como el de Domar concluyen que, para que haya equilibrio, es necesario que el ingreso crezca a una

[51] R. Harrod, *Towards a Dynamic Economics*, Macmillan Co., Londres, 1949, p. 88.
[52] D. Hamberg, *op. cit.*, p. 101.

tasa definida. Es sencillo advertir que esta conclusión depende de los supuestos adoptados, y en especial de la forma admitida para la función ahorro. A decir verdad, hacer que el ahorro dependa únicamente del nivel del ingreso, revela la concepción keynesiana subyacente en tales modelos. Si como es habitual en las formalizaciones de corte clásico y neoclásico, se introducen la tasa de interés y el nivel de precios como variables explícitas, pueden obtenerse modelos en los cuales el crecimiento no es una condición *sine qua non* del equilibrio.[53]

Hemos examinado también el carácter altamente inestable de la economía, considerada a la luz del modelo de Harrod. La exclusión del tratamiento de algunos mercados puede influir de manera decisiva para que el modelo presente ese carácter inestable; se puede concebir, por ejemplo, que en una situación de superproducción, una baja en la tasa de interés estimule la inversión y, por esta vía, se incremente la demanda efectiva, y se reduzca el exceso de oferta. Como dice Baumol, "ésta es una característica de los modelos basados sobre el principio de aceleración, los que habitualmente suponen que a la razón capital-producto deseada no la afectan los precios y la tasa de interés, y tratan al capital y al producto como si éstos fueran *items* homogéneos, cuya composición es poco significativa para el análisis".[54]

Por otra parte, se ha visto que en el modelo de Harrod la inestabilidad del sistema económico depende en forma directa del comportamiento que se supone tendrán los empresarios, considerados como productores u oferentes. En verdad, *a priori* no se puede afirmar si los empresarios, cuando venden toda su producción, decidirán repetir la producción del período anterior, o la tasa de crecimiento del producto del período anterior, o si adoptarán otro comportamiento. Si se supone, por ejemplo, que repiten la producción del período anterior y se conservan los supuestos relativos a la demanda global, se obtiene un modelo en el cual el mantenimiento del equilibrio exige la constancia del ingreso; de manera similar, si se altera el comportamiento atribuido para los casos en que se verifica acumulación o desacumulación de existencias, se puede atenuar o aun eliminar el carácter de inestabilidad que posee el modelo.

Los comentarios que anteceden se hicieron desde un punto de vista estrictamente formal. Este tipo de modelos —y en especial el de Harrod— busca adecuar los instrumentos de análisis para alcanzar cierto grado de formalización de las tendencias a largo plazo del sistema económico, tendencias éstas que se encaran como el resultado de una forma cíclica de crecimiento; es evidente entonces que los supuestos se establecen para alcanzar esos objetivos. Un juicio para determinar en qué grado tales objetivos se han logrado, escapa a las posibilidades del presente trabajo. Obsérvese, sin embargo, que los tipos de "tendencia secular" caracterizados en el ítem que antecede, son insuficientes para explicar el caso de algunas economías latinoamericanas, donde parece coexistir una tendencia inflacionaria crónica, con la presencia también crónica de subempleo (estructural) de los recursos productivos.

53 A título de ejemplo véase el capítulo relativo al modelo de Meade.
54 W. Baumol, *op. cit.*, p. 55.

CUARTA PARTE

UN ENSAYO DE INTERPRETACIÓN DEL DESARROLLO LATINOAMERICANO

INTRODUCCIÓN

Las partes anteriores fueron preparando el terreno para el ensayo de interpretación del desarrollo latinoamericano que aquí se emprende. En la Introducción se definió el enfoque histórico, estructural y totalizador sobre el que se basa la investigación. En la parte I se llegó a definir el concepto de subdesarrollo en función de un sistema característico con una estructura determinada: la de la economía exportadora dependiente. El desarrollo quedó definido, por tanto, como el proceso de cambio social que tiende a superar aquella estructura. En la parte II se analizó la Revolución Industrial, antecedente inmediato del desarrollo de las economías industriales maduras, y el proceso histórico de formación de la economía internacional moderna; se sugirió allí que ése era el marco externo determinante de la estructuración y del proceso de transformaciones internas de las economías subdesarrolladas de la periferia. La parte III examinó, críticamente, la evolución del pensamiento económico, contrastándola con el proceso histórico del cual emergió dicha teoría y con la formación de la economía exportadora dependiente, es decir, con la estructura del subdesarrollo. Ello permitió apreciar que el mecanismo del crecimiento económico, tal como lo concibe la teoría en sus diversas formulaciones, constituye un punto de partida general insustituible para el análisis del proceso de desarrollo, pero que su utilidad para elaborar estrategias de desarrollo en casos concretos depende de reformulaciones básicas de método, de enfoque y del instrumental analítico. Provistos así de métodos, conceptos, antecedentes históricos e instrumental teórico, se llega en seguida al ensayo de interpretación del subdesarrollo latinoamericano.

Es importante subrayar, aunque lo dicho ya debiera haberlo puesto en claro, que *no* se trata aquí de escribir la historia económica y social de América Latina; antes bien, se pretende interpretarla, recurriendo a un enfoque global y al arsenal analítico de las ciencias sociales. En tal sentido, con este trabajo no culmina una investigación, sino que por el contrario, sólo se presenta la versión preliminar de una ambiciosa hipótesis de trabajo.

No obstante el elevado nivel de abstracción y de generalidad del análisis, la hipótesis de trabajo aquí expuesta parece poseer algunas virtudes interesantes, lo que recomienda su presentación a pesar de su grado relativamente escaso de elaboración. Por lo demás, si resultara aconsejable su perfeccionamiento posterior, éste es el momento para que el debate crítico lo decida y aporte, llegado el caso, nuevas orientaciones, pues la tarea tendrán que impulsarla equipos de investigadores de diversas disciplinas, en diferentes países y regiones de América Latina.

De cualquier manera, se estima que este ensayo ayuda a comprender y sugiere posibles explicaciones de algunos fenómenos y tendencias importantes y persistentes; permite entender la unidad básica que caracteriza la historia

socioeconómica y política de América Latina, y a la vez comprender la diversidad de tipos y procesos que se dan dentro de ese marco común; apunta hacia la necesidad de interpretar el proceso del subdesarrollo latinoamericano como una parte del proceso universal de formación de las relaciones económicas internacionales; insinúa posibilidades ciertas para el trabajo multidisciplinario y convergente de economistas, sociólogos, especialistas en ciencia política, historiadores y otros científicos sociales; abre plurales y promisorios rumbos de investigación tanto de tipo general como concretos y específicos; y sobre todo, puesto que es el propósito principal de esta investigación, ayuda a pensar en términos de la formulación de estrategias de desarrollo.

Según se ha señalado ya en la Introducción, se supone que la variable estratégica del proceso de transformación estructural en la periferia es la naturaleza de sus vinculaciones con el centro, así como los cambios que ocurren en el centro y las reacciones que ello origina en la estructura socioeconómica de los países periféricos. Convendrá analizar entonces la evolución del desarrollo latinoamericano según los principales períodos por los que atravesó la historia económica de Europa y, posteriormente, la de Estados Unidos, a partir del momento en que comienzan a influir sobre América Latina. En este sentido, se establecerá una periodización que abarca desde el primer impacto de la civilización europea sobre América hasta el presente, dividiendo ese lapso en dos grandes etapas.[1]

La primera, desde la llegada de españoles y portugueses a América hasta mediados del siglo XVIII; corresponde a los períodos de la conquista y la colonia y a la formación y funcionamiento de un sistema mercantilista de relaciones entre la metrópoli y sus colonias. El segundo período se inicia durante la segunda mitad del siglo XVIII prolongándose hasta los años posteriores a la segunda guerra mundial; durante el mismo, las relaciones entre América Latina y las potencias económicas predominantes se establecen dentro del marco de una concepción liberal de las relaciones económicas entre países, o más precisamente, entre Estados-naciones. Finalmente, alrededor de 1950 se inicia un nuevo período de naturaleza distinta de los anteriores, y por consiguiente de gran significación desde el punto de vista del desarrollo en la periferia.

El período mercantilista a su vez, se concibe, dividido en tres subperíodos. El primero, que abarca algo más de la mitad inicial del siglo XVI, está caracterizado en su esencia por el proceso de conquista y por el asentamiento de las instituciones jurídicas, sociales, económicas y políticas sobre las que se habría de apoyar, posteriormente, el funcionamiento del régimen colonial mercantilista. Se trata de una etapa relativamente breve durante la cual se definen las vinculaciones con la metrópoli y se establecen las instituciones internas adecuadas

1 Conviene aclarar que la división de la historia iberoamericana en dos grandes etapas, y sus respectivos subperíodos, plantea el problema de la fijación de límites más o menos arbitrarios; se admite, desde luego, que esos límites deben tomarse sólo como convenciones analíticas simplificadoras que permiten estudiar las fases de formación, apogeo y decadencia de determinados sistemas y estructuras, pues se entiende que la historia es un proceso continuo donde los elementos que configuran un determinado período trascienden los límites arbitrarios que requiere el investigador para su análisis.

CUADRO 6

RELACIONES ENTRE CENTRO Y PERIFERIA

Período	*Evolución del centro*	*Potencia dominante*	*Sistema de relaciones centro-periferia*	*Evolución de la periferia*
Mercantilista (1500-1750)	Capitalismo comercial	España Portugal Holanda	Mercantilismo colonial	Conquista e institucionalización (1500-1570) Apogeo (1570-1650) Crisis y cambios (1650-1750)
Liberal (1750-1950)	1750-1850 Bases revolución industrial	Inglaterra	Liberalismo	Antecedentes independencia (1750-1820) Institucionalización estados nacionales (1820-1870)
	1850-1913 Apogeo revolución industrial	Inglaterra Estados Unidos Europa (Alemania, Francia, Bélgica, Holanda)	Apogeo liberalismo (imperialismo)	Apogeo (desarrollo hacia afuera) (1870-1913)
	1913-1950 Crisis capitalismo maduro	Estados Unidos	Crisis liberalismo	Industrialización por sustitución de importaciones (1913-1950)
(Actual 1950...)	Auge neocapitalismo	Estados Unidos	Neocapitalismo	Crisis modelo industrialización por sustitución de importaciones
	Establecimiento sistema socialista	URSS	Socialismo	Creación sociedades socialistas

para cumplir las funciones coloniales dentro del Imperio. El otro subperíodo cubre la segunda mitad del siglo XVI y la primera del siglo XVII y representa la etapa durante la cual el modelo mercantilista funciona con eficacia. El último subperíodo, que corresponde a la segunda mitad del siglo XVII y a la primera del siglo XVIII comprende una fase en cuyo transcurso el régimen mercantilista pierde eficacia, entra en crisis y se inicia el proceso de su decadencia y transformación.

Durante el período siguiente, el del liberalismo, también pueden distinguirse tres subperíodos principales. El primero abarca desde mediados del siglo XVIII hasta mediados del siglo XIX; desde 1750 hasta la independencia se va produciendo una gradual y progresiva liberalización dentro del marco de los imperios español y portugués y, además, un aumento de las relaciones con otras naciones. A partir de la independencia, este proceso se consolida y se inician los primeros esfuerzos para la formación de estados nacionales, y para crear las condiciones de funcionamiento de un modelo de relaciones económicas internacionales de naturaleza liberal. El segundo subperíodo, que abarca desde aproximadamente 1870 hasta alrededor de la primera guerra mundial, coincide con la edad de oro del capitalismo liberal, con la época en que el modelo liberal, o sea el llamado "modelo de crecimiento hacia afuera" de los países latinoamericanos, está en pleno apogeo. El tercer subperíodo que corresponde al de crisis de la era liberal, abarca desde la primera guerra mundial, pasa por la gran depresión de la década de los 30, y llega hasta el quinquenio posterior a la segunda guerra mundial.

Puede aventurarse la hipótesis que desde alrededor de 1950 se inicia un nuevo período, diferente al anterior, debido, por una parte, a cambios profundos en el sistema de relaciones económicas y políticas internacionales, o sea, en las vinculaciones externas de América Latina; y por otra, al hecho que las últimas décadas se han caracterizado también por importantes cambios internos de la estructura económica, social y política, tanto en los países industrializados como en los de la periferia.

Para mayor claridad, los períodos mencionados se presentan en el cuadro adjunto, donde se hacen corresponder las épocas más significativas de la evolución de la periferia, con las del proceso de desarrollo del capitalismo moderno. Desde luego que este cuadro debe entenderse sólo como una manera de ilustrar la importancia que, desde el punto de vista de la periferia, adquiere la naturaleza de las transformaciones observadas en la evolución histórica del capitalismo, así como también, aunque éste no sea tema que aquí se analice, la trascendencia que la propia aparición y evolución de la periferia tuvo sobre el desarrollo del capitalismo.

CAPÍTULO I

EL PERÍODO MERCANTILISTA (1500-1750)

1. CONQUISTA E INSTITUCIONALIZACIÓN (1570-1750)

a] *Situación existente*

Cuando llegan los descubridores españoles y portugueses a América, esta región estaba poblada por una cantidad relativamente importante de aborígenes; según las diversas estimaciones, la cifra fluctúa entre 15 y 30 millones de habitantes. Esta población no estaba repartida de una manera uniforme por el territorio ni correspondía tampoco a una sola sociedad, o a un solo nivel de civilización; el mayor número se concentraba en torno al Imperio azteca, que cubría aproximadamente el área de México y buena parte de Centroamérica, y el Imperio incaico, que comprendió en el momento de su apogeo desde Colombia hasta el valle Central chileno, incluyendo Ecuador, Perú, Bolivia y el norte de Argentina.[1]

En estas áreas se habían desarrollado sociedades relativamente avanzadas caracterizadas por una estructura social y económica diversificada. La base del sistema la constituía una agricultura de tipo "excedentario", es decir, una actividad agropecuaria que ya había logrado un nivel de productividad superior a las necesidades de subsistencia de los propios productores rurales, y de tal manera organizada que dicho excedente se transfiere a otros sectores de la población. Una agricultura "excedentaria" implica un nivel tecnológico de cierta significación, como el uso del riego y de ciertos instrumentos agrícolas simples; también requiere una estructura social con una clase dirigente no directamente productiva que atiende la organización y funcionamiento del sistema y establece las normas e instituciones que garantizan su permanencia.

Este tipo de sociedades exige además una cierta actividad comercial, encargada del traslado del excedente rural para abastecer los sectores urbanos, que poseen ya una importancia considerable, puesto que desde las ciudades se dirige el proceso económico y la organización política del Imperio.[2] Esto permite a su vez la aparición de una serie de actividades económicas urbanas, particularmente los servicios y la producción artesanal. Lo anterior implica que existe una cierta estratificación social y un Estado; organizado este último de manera tal que asegura la existencia y supervivencia de la sociedad mediante la permanente y segura obtención y distribución del excedente agrícola.

1 Véanse, entre otros, a Clarence H. Haring, *El imperio hispánico en América,* traducción de H. Pérez Silva, Solar-Hachette, Buenos Aires, 1966; John H. Parry, *The Spanish Theory of Empire in the Sixteenth Century,* Cambridge, 1940; Ángel Rosenblat, *La población indígena y el mestizaje en América,* Ed. Nova, 1954, cuyas estimaciones se reproducen en el cuadro siguiente, y J. E. Hardoy, *Ciudades precolombinas,* Buenos Aires, Ed. Infinito, 1964.

2 J. E. Hardoy, *Ciudades precolombinas,* Buenos Aires, Ed. Infinito, 1964.

CUADRO 7

POBLACIÓN DE AMÉRICA HACIA 1492

I. Norteamérica, al norte del río Grande		1 000 000
II. México, América Central y Antillas		5 600 000
México	4 500 000	
Haití y Santo Domingo (La Española)	100 000	
Cuba	80 000	
Puerto Rico	50 000	
Jamaica	40 000	
Antillas Menores y Bahamas	30 000	
América Central	800 000	
III. América del Sur		6 785 000
Colombia	850 000	
Venezuela	350 000	
Guayanas	100 000	
Ecuador	500 000	
Perú	2 000 000	
Bolivia	800 000	
Paraguay	280 000	
Argentina	300 000	
Uruguay	5 000	
Brasil	1 000 000	
Chile	600 000	
Población total de América en 1492		*13 385 000*

FUENTE: Ángel Rosenblat, *La población indígena y el mestizaje en América*, vol. I, "La población indígena: 1492-1950", Buenos Aires, Ed. Nova, 1954.

Junto a las áreas que abarcaban los imperios azteca e incaico se desarrollaban, en otras áreas de América, sociedades cultivadoras de agricultura de subsistencia: los tupíes, guaraníes, taínos, mapuches, chibchas, muiscas, etc. Estas sociedades se encontraban en un grado de evolución social inferior, no habían llegado a formas de organización productiva que permiten la existencia de un sector que dirija un sistema social con instituciones diferenciadas y específicas. Se trata más bien de sociedades agrícolas tribales donde la diferenciación de funciones era muy escasa y la organización social es rural y generalmente de tipo comunitario. Estas sociedades, aunque de muy diferente grado de desarrollo entre ellas, se caracterizaban por una agricultura de escaso o ningún excedente, y representaban una reducida proporción de la población de América.

Existía un tercer grupo de poblaciones de naturaleza aún más primitiva que se encontraban en etapas de evolución caracterizadas por las actividades recolectoras y cazadoras. En general eran pueblos nómadas que no habían alcanzado la etapa de los cultivadores sedentarios, son pueblos tales como los puelches, alacalufes, patagones, charrúas, etc., que habitaban extensas áreas

(pampas, Chaco, Brasil oriental, etc.) con recursos naturales apropiados a sus actividades.

En síntesis, a comienzo del siglo XVI existían tres situaciones principales en América Latina: *a)* sociedades de agricultura excedentaria, relativamente avanzadas y una organización sociopolítica compleja, que incluía la gran mayoría de la población de América Latina,[3] y que se extendían desde México y parte de Centroamérica hasta las regiones andinas de Suramérica; *b)* sociedades de agricultura de subsistencia, de carácter fudamentalmente tribal, con una organización social simple y repartidas en grupos de población relativamente reducidas, y *c)* regiones de abundantes recursos naturales y una densidad de población escasísima, formada por grupos nómadas de tribus básicamente recolectoras y cazadoras; estas regiones se denominan en lo que sigue "áreas vacías".

b] *El impacto externo*

Para comprender mejor los cambios en la situación existente a la llegada del conquistador, es preciso tener en cuenta las concepciones y prácticas políticas y económicas entonces vigentes en Europa y que inspiran la organización de los imperios español y portugués.[4] Para ello debe recordarse que en la época se gestaba una concepción del Estado y una práctica política cuyas funciones y propósitos estaban orientados hacia la organización de un sistema de política económica que condujera al enriquecimiento y fortalecimiento de la metrópoli. Los recursos necesarios para realizarla se trataban de obtener por medio de la tributación, de una política comercial destinada a lograr un balance favorable en el intercambio y mediante una política de expansión territorial.[5] Esta última tendía a facilitar la apropiación de recursos naturales adicionales y a crear una situación caracterizada por una abundante disponibilidad de mano de obra; de esta manera se buscaba fomentar la extracción de metales preciosos y/o el cultivo de productos de gran valor en el comercio internacional. La política comercial, por su parte, procura controlar en forma exclusiva y excluyente el comercio entre la metrópoli y las colonias, para transferir a los comerciantes metropolitanos el excedente generado en las colonias en virtud de la instalación y expansión de las nuevas actividades productivas; la tributación persigue el mismo fin en beneficio directo del Estado.

El carácter mercantilista que España y Portugal atribuyen a la organización del Imperio americano puede servir como elemento ordenador de la gran variedad de instituciones implantadas y políticas adoptadas. Por supuesto que la concepción mercantilista no aparece explícitamente formulada en ese momento, sino que se va generando en la medida que afronta la tarea formidable y sin precedentes de organizar concretamente la vida social en las colonias, y América va revelando al conquistador cuáles son sus recursos naturales, su po-

[3] Ángel Rosenblat, *op. cit.*

[4] La historia de España en los siglos anteriores al descubrimiento, particularmente la influencia de los árabes, su rechazo y derrota por los castellanos y el proceso de fusión cultural y de unión política que le siguió, constituyen antecedentes de vital importancia para comprender el proceso de formación del Imperio. Una breve y brillante exposición se encuentra en J. H. Parry, *The Spanish Seaborne Empire*, Londres, Hutchinson, 1966, pp. 27-37.

[5] Véase parte III, cap. II.

blación, sus posibilidades. En este sentido, el descubrimiento de fabulosas riquezas en metales preciosos fue un factor importante en la orientación que las metrópolis habrían de imprimir a sus políticas coloniales.

Va gestándose así una política destinada a producir, extraer y enviar a España y Portugal el máximo excedente posible de metales preciosos y productos de valor en el mercado europeo y, en consecuencia, a organizar su captación, su producción y su transferencia a la metrópoli. Cumplida la etapa de apoderamiento del oro y la plata existentes entre la población americana —acervo acumulado de metales preciosos que rápidamente se agota— se plantea la necesidad de organizar la producción minera; esto se logra a través de un sistema productivo basado sobre la explotación de los recursos naturales que interesan a la metrópoli y de los recursos humanos necesarios, y posibilitando una reorganización de las actividades agropecuarias para asegurar la alimentación que requieren los trabajadores de las minas y plantaciones, así como también los propios conquistadores.

Se necesita además un sistema de controles de la producción de metales preciosos y productos de valor, y de su comercio y transporte, tanto dentro del dilatado Imperio como para asegurar su transferencia desde las colonias hasta la metrópoli. También es preciso garantizar una participación importante al Estado metropolitano en los frutos de la explotación metalífera, así como crear condiciones que posibiliten la existencia de personas interesadas en organizar la producción colonial. En síntesis, trátase de institucionalizar nuevas modalidades y condiciones de apropiación de los recursos naturales, de regímenes de trabajo, de tributación y de comercio. Respecto de este último existe no sólo una concepción mercantilista como principal elemento explicativo, sino además la amenaza por parte de otros intereses; el corso y la piratería son, en efecto, fenómenos importantes y permanentes que acompañan a la explotación colonial particularmente durante los siglos XVI y XVII.

No obstante la uniformidad que en su esencia reviste el impacto colonial, las diversas regiones de los imperios y la naturaleza de sus vinculaciones con las metrópolis presentan, con el tiempo, una importante diversidad de características. Esto depende, básicamente, de la actividad exportadora que se desarrolla en cada región y de las condiciones que encontró el conquistador. La organización colonial española en América se centra en torno a los dos imperios preexistentes, el azteca y el incaico, donde se conjugaba una situación de abundancia de metales preciosos, de recursos humanos para explotarlos, y una agricultura excedentaria que permitía el sustento de la mano de obra y del colonizador.

No ocurre los mismo en las regiones menos pobladas o despobladas de los territorios españoles y portugueses, donde se encuentran civilizaciones más atrasadas del tipo de agricultura de subsistencia, o aun más rezagadas, como las comunidades recolectoras nómadas. Cuando en estas áreas faltan las riquezas mineras, la conquista y organización de la sociedad colonial persigue tres propósitos principales. Por una parte, asegurar la ocupación de todo el territorio colonial, a fin de evitar su posible dominio por potencias imperiales rivales. Por otra, la necesidad de desarrollar algún tipo de producción de interés e importancia para el abastecimiento de las principales áreas coloniales; cuando

se analiza el funcionamiento del modelo mercantilista colonial se puede observar, en efecto, la formación de "centros" y "periferias" dentro del territorio colonial de América. Y finalmente, desarrollar la exportación de productos no minerales de gran demanda en Europa, tales como el azúcar, cacao, café, palo de brasil, tabaco, cuero, etc., en colonias vinculadas más directamente a las respectivas metrópolis, tales como las del Caribe, Venezuela y Brasil.

2. EL APOGEO DEL MERCANTILISMO COLONIAL (1570-1650)

a] *Estructura interna*

El análisis más detallado de la estructura y funcionamiento de la sociedad colonial durante el período de apogeo del mercantilismo correspondiente a la segunda mitad del siglo XVI y primera del XVII, conviene referirlo al tipo de sociedades y economías preexistentes que se llamaron de "agricultura excedentaria" y que corresponde fundamentalmente a los imperios azteca e incaico. Éste es el tipo de sociedades, por lo que se lleva expuesto, que se ajusta con mayor facilidad al sentido, concepción y propósito de la política imperial, ya que en este caso coinciden formas de organización social y niveles culturales relativamente avanzados con disponibilidad de alimentos, recursos humanos y una dotación abundante de minerales de oro y plata.

Un primer problema principal que debió resolverse fue la creación de condiciones para que determinados individuos organizaran la producción de metales preciosos, considerando que la fuerza de trabajo debía ser alimentada de alguna manera. Para asegurar el usufructo y explotación de los recursos minerales y de la población indígena, se adoptaron instituciones tales como la encomienda y la mita, los repartimientos y mercedes de tierras y las reducciones a pueblos.[6] Todas ellas persiguieron el fin fundamental de otorgar al encomendero y otros agentes productivos los recursos naturales y la fuerza de trabajo, asegurándoles además el acceso a la producción agrícola para alimentarla. La Corona participó directamente en la producción de metales pre-

[6] Las instituciones mencionadas pueden describirse de la siguiente forma: La encomienda tenía como finalidad proveer mano de obra para la producción; existían dos tipos de encomienda: la de servicios y la de tributos. Según la primera, el indio tenía la obligación de prestar ciertos servicios al encomendero sin retribución monetaria, mientras que la segunda impone al indígena la obligación de entregarle productos al encomendero. Mucho se ha discutido si la encomienda es una institución de tipo feudal similar a la servidumbre, pero hay entre ellas diferencias porque el encomendero carecía de ciertos derechos característicos del señor feudal, así el derecho de administrar justicia. Muchos historiadores han confundido en una sola institución la encomienda y las concesiones de mercedes de tierra, pero en realidad son diferentes; la encomienda incluía generalmente las tierras de los indios encomendados, pero el encomendero no tenía la propiedad de la tierra, la que seguía perteneciendo al Rey. Las concesiones de mercedes de tierra eran otorgadas por los gobernadores a personas que adquirían su dominio y podían, por lo tanto, donarlas, venderlas o trasmitirlas por causa de muerte; el encomendero carecía de estas atribuciones y sólo tenía el derecho a parte de los frutos del trabajo de los indígenas mientras durase la encomienda.

La mita (o cuatequil en México) era, también, otro mecanismo para movilizar la mano de obra indígena y consistía en la obligación que tenían los pueblos de indios de proporcionar cierta cantidad de sus miembros aptos para realizar trabajos, que les eran impuestos

ciosos explotando minas por administración; además, se aseguró una participación indirecta de la producción, estableciendo diversos tributos, entre otros, el quinto real. Se crearon también impuestos de aduanas —el almojarifazgo—, y al comercio interno —la alcabala—; junto a estos gravámenes se adoptaron una serie de prohibiciones legales destinadas a cumplir los propósitos de la política mercantilista: supresión o eliminación del comercio entre las colonias, dentro de cada colonia y entre las colonias y otras metrópolis, con el fin de proteger la manufactura, artesanía y agricultura de España y Portugal y evitarles la competencia de otros productores, sean éstos coloniales o de otras naciones.

Por otra parte, se establecen ciertas instituciones para asegurar la transferencia de las riquezas de América a España, que fortalecen el monopolio del comercio, que consiste básicamente en reservar el intercambio a los comerciantes autorizados por la Casa de Contratación, utilizando de modo exclusivo los puertos privilegiados (Sevilla y Cádiz en España, La Habana, Veracruz, Portobello y Cartagena en América) y el sistema de las flotas y galeones, y ferias. De esta manera se completaba el control total de los metales preciosos y de los demás productos que, en menor medida, se traficaban entre la Península Ibérica y América. Como puede verse, se trata de un conjunto de instituciones que regulan la propiedad, la producción, el comercio y la distribución del flujo productivo y comercial de las colonias.

Desde el punto de vista de la estructura productiva, esta política posibilitó el desarrollo de una actividad de exportación, generalmente extractiva o de productos agrícolas tropicales, y de actividades agrícolas y ganaderas destinadas a producir los alimentos e insumos necesarios para la explotación de las minas o plantaciones; además existía una agricultura de subsistencia. Surgía también una nueva agricultura comercial, basada principalmente en la incorporación de productos traídos desde Europa así como en el desarrollo de la ganadería, y cuyo destino primordial era abastecer la población urbana, formada por la burocracia colonial, que incluía la administración civil, eclesiástica y las fuerzas militares, y además por las personas que desempeñaban actividades comerciales, artesanales y de servicios. En algunas ciudades, sobre todo en México y Lima, surgieron grupos de altos ingresos al influjo de las actividades del comercio exterior e interior y de especulaciones con dinero y crédito; los mineros, hacendados y encomenderos residentes en las ciudades constituían otro grupo importante. A la nueva estructura productiva corresponde una

durante un plazo determinado; formalmente los indios recibían un salario por su trabajo, aunque este sistema significaba una especie de esclavitud temporal. La mano de obra así obtenida era utilizada en la minería o en obras públicas. La mita también se empleó para brindar los recursos financieros a los encomenderos, quienes debían pagar tributos al Rey y mediante el alquiler de la mano de obra que tenían a su cargo lograban estos recursos.

Para permitir el eficiente funcionamiento de la mita se obligó a la población indígena, diseminada por los campos, a concentrarse en aldeas con autoridades locales que se responsabilizaban del cumplimiento de la mita; esta institución fue llamada reducción a pueblo.

Además de las recopilaciones y comentarios de leyes de Indias hay una copiosa bibliografía. Véanse, por ejemplo, el ya citado libro de C. H. Haring; Silvio Zavala, *Ensayos sobre la colonización española en América*, Buenos Aires, 1944; José Ma. Ots Capdequí, *Instituciones*, vol. XIV de *Historia de América*, Barcelona, Salvat, 1959.

cierta estructura social integrada, en el sector urbano, por los grupos burocráticos, militares, eclesiásticos, comerciantes, propietarios rurales y mineros, artesanos y servidumbre; en el sector rural, por los hacendados y empresarios de minas, las órdenes religiosas rurales, los agricultores y trabajadores de las minas.

La estructura social urbana es la que en realidad presenta mayor diversificación e interés. Sus diversos grupos cumplen diferentes funciones: la burocracia civil y militar, que constituye un núcleo importante y fuerte, representa los intereses de la metrópoli en la colonia; el clero cumple una serie de tareas de tipo educacional, religioso y administrativo convenidas entre la Corona y la Iglesia; los comerciantes constituyen un grupo menos numeroso aunque importante por su situación estratégica en relación con el comercio exterior; por su parte los propietarios de la tierra, mineros y encomenderos, organizan y controlan la producción.

Entre los grupos sociales mestizos, indígenas y negros, que constituyen la abrumadora mayoría de la población rural, se recluta el personal ocupado en los servicios urbanos, principalmente en el servicio doméstico y en parte de las actividades artesanales. La burocracia, el clero, los comerciantes, los dueños de la tierra, mineros y encomenderos, son en general españoles o descendientes de españoles; en este sentido existe una correspondencia entre la diferenciación racial y la diferenciación social. Convendría apuntar también que los encomenderos y, en general, los hacendados o propietarios de la tierra son más urbanos que rurales, tanto por su formación y sus orígenes en la metrópoli, como por el hecho de residir generalmente en predios urbanos, y porque con frecuencia son a la vez funcionarios, militares y comerciantes. En la organización de la estructura social de las colonias españolas importa señalar que la ciudad es el centro principal de la comunidad desde donde se ejercen las principales funciones políticas, sociales y culturales. En este aspecto, por lo demás, no se hace sino trasladar a América las concepciones y tradiciones españolas, y particularmente castellanas, de la ciudad corporativa fortificada, centro del poder político y militar, y eje de la vida social y cultural. En Brasil, en cambio, el principal centro de gravitación durante la mayor parte de la colonia no es la ciudad sino el campo, por basarse su evolución en actividades recolectoras al comienzo y, posteriomente, en la plantación.

Las principales instituciones que regulan la vida de la colonia y a través de las cuales se ejerce la autoridad imperial son el Estado y la Iglesia. Por lo que hace al Estado, en el Imperio español existía una administración representada por la jerarquía monarca-virrey-gobernador; y además, una representación algo más amplia de grupos e intereses diversos de la metrópoli en el Consejo de Indias, las Reales Audiencias y la Casa de Contratación. Por otra parte, en las colonias existen instituciones como el Cabildo y, posteriormente, el Consulado que cumplen la función de representar los intereses de los principales grupos dominantes o dirigentes de la colonia ante el poder ejecutivo y ante la metrópoli en general: el Consulado a los comerciantes, y el Cabildo a los principales residentes de las ciudades importantes de la colonia.

A la Iglesia corresponde, por acuerdo entre la Corona y la Santa Sede, la función evangelizadora de los indígenas; y junto a la tarea religiosa, la Iglesia

tiene un papel aducacional y algunas responsabilidades administrativas tales como los registros de nacimientos, de defunción, de administración de los cementerios, etc. En general, podría afirmarse que la Iglesia justifica, en términos ideológicos, la razón de ser del Imperio y el ejercicio del dominio de España sobre América; en efecto, sobre los objetivos de evangelización, civilización y educación se asienta la base moral del Imperio. Por otra parte, la Iglesia ejerce cierto control sobre la aristocracia colonial, tan propensa a olvidar que el poder superior emanaba de la Corona. Además, debe señalarse que, en general, durante la dinastía de los Austria, existe una estrecha compenetración entre Iglesia y Estado.

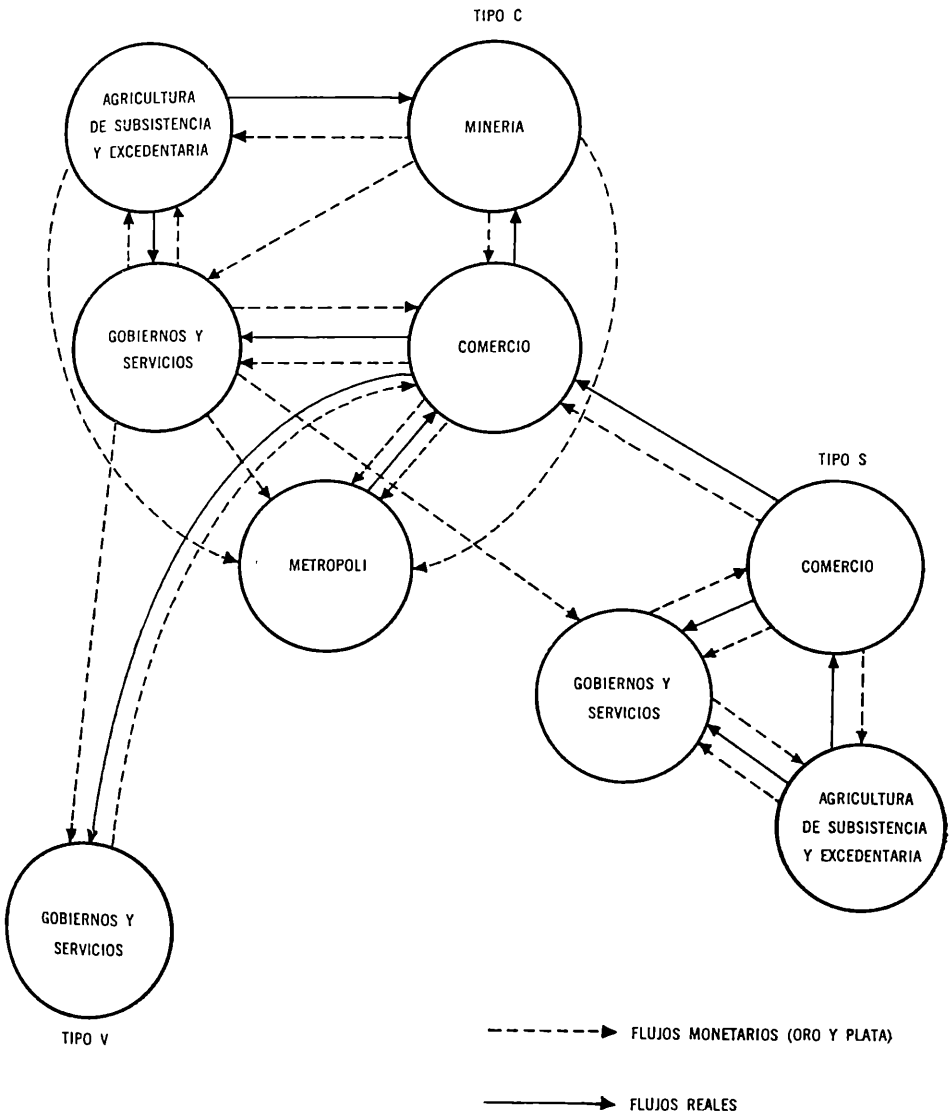
Para realizar este conjunto de funciones, la Iglesia dispone de una serie de recursos, algunos de los cuales obtiene por tributación, como por ejemplo el diezmo, otros mediante la adquisición o cesión de tierras para el desarrollo de actividades agrícolas y artesanales, y finalmente, por las donaciones de recursos y de tierras que hacen los particulares (donaciones, manos muertas, compras de bulas, legados, etc.). La Iglesia cumple con su función educativa, realizada principalmente por algunas congregaciones religiosas, un papel innovador muy importante entre la población indígena y mestiza, mediante el fomento y desarrollo de nuevas actividades y cultivos agrícolas y de algunos oficios artesanales. En determinadas regiones, y en ciertos casos, la Iglesia logra una cierta independencia en virtud de sus actividades productivas y de otro orden que realiza; de esta manera, suscita una disputa por hombres y por tierras, ya que la propia Iglesia se transforma en uno de los principales agentes productivos y de acumulación.

b] *El funcionamiento del modelo colonial*

En el modelo español se destacan los núcleos centrales de la sociedad colonial (México y Perú), que aparecen como una superposición sobre sociedades precolombinas relativamente avanzadas, de agricultura excedentaria, y donde se trabajaba el oro y la plata. Esa sociedad se proyecta también, aunque en forma más restringida, sobre los grupos humanos del segundo tipo, las economías de subsistencia; y en forma más limitada aún, a las áreas vacías.

Para las sociedades cuyos centros se encuentran en el Imperio incaico y en el Imperio azteca, la llegada del conquistador significa desde un punto de vista político y social, remplazar los grupos dirigentes nativos por una burocracia civil, militar y religiosa española. En cuanto a la estructura productiva, significa la expansión de una nueva actividad, la minería; para ello es preciso crear una situación de amplia disponibilidad de hombres y, por consiguiente, se requiere un excedente de producción agrícola para alimentar esa fuerza de trabajo. De ahí se deriva una transformación importante en la agricultura existente, ya que no sólo hace falta abastecer la fuerza de trabajo minera sino también la nueva población urbana. Esta nueva población, de origen ibérico, trae un patrón de consumo distinto al prevaleciente, lo que impulsa a introducir una serie de nuevos cultivos (trigo, arroz, centeno, avena, caña de azúcar, café, algodón, numerosas frutas y hortalizas), así como ganadería (vacunos, ovinos, porcinos, aves, caprinos).

FLUJOS REALES Y MONETARIOS ENTRE CENTRO Y PERIFERIA COLONIAL



Desde el punto de vista de las necesidades de liquidez de la economía metropolitana, de las entradas fiscales de la Corona y del propio dinamismo del modelo mercantilista, el sector más importante y estratégico era, desde luego, la producción minera. La producción de oro y plata significaba la creación de un flujo monetario correspondiente al "quinto real" que se paga al gobierno y que se envía a la metrópoli. Significa además el gasto de una parte de la riqueza minera producida, en las compras de alimentos al sector agrícola y en otras adquisiciones hechas al comercio. Estas transacciones se refieren por supuesto a las compras que realizan los propietarios y encomenderos de los bienes que no se producen dentro del complejo minero-agropecuario de la encomienda o comunidad indígena.

Además del trueque, surgen así flujos monetarios hacia el sector agrícola no tradicional y hacia el sector comercial; complementados éstos por otra corriente directa a la metrópoli constituida por las transferencias que enviaba a España, ya sea a sus familiares o para la adquisición de propiedades, títulos, etc., los encomenderos y los españoles que trabajaban en las minas. Las compras que la minería hace en el sector agrícola posibilitan las adquisiciones por parte de la agricultura de productos importados a través del comercio; y a su vez las compras de la minería al sector comercial constituyen una fuente de ingresos monetarios para el comerciante que los utiliza para proveerse tanto de productos agrícolas como de productos importados. Éstos se venden a la burocracia y los grupos dominantes agrícolas y mineros; el excedente que queda en poder del comerciante le permite pagar sus impuestos y hacer remesas a la metrópoli, como ocurre con los mineros y propietarios agrícolas. Con los recursos que obtiene de los otros sectores, el sector burocrático compra productos agrícolas, en tanto que el sector agrícola contribuye con sus tributos al mantenimiento del gobierno y al envío de las remesas correspondientes de la administración colonial a la metrópoli.

Como puede percibirse, la producción minera regula la monetización del sistema y, por consiguiente, el nivel del ingreso monetario, el volumen de las transacciones comerciales, el monto de las recaudaciones tributarias, las transferencias de metales preciosos a la metrópoli y el nivel de las importaciones. Además, se observa cómo las instituciones que regulan la propiedad, la producción, la disponibilidad de mano de obra, el comercio y la distribución, conducen todas a que la mayor parte de la producción minera vaya a parar finalmente a España o Portugal.

Este análisis del funcionamiento de las economías coloniales predominantes debe complementarse. Tanto en el caso de México o en el de Perú (centros coloniales que, en adelante, se denominarán economías de tipo C), se trata en verdad de dos subsistemas coloniales; ambos dependen de la metrópoli, pero de ellos a su vez dependen, dentro de América, las áreas y regiones que se han denominado economías de subsistencia y áreas vacías (que, en adelante, se identificarán como economías de tipo S y de tipo V, respectivamente). Así, de México depende Centroamérica, y de Perú, el conjunto de los países suramericanos. Por otra parte, Nueva Granada y las islas del Caribe, están ligadas más directamente a España, por tratarse de áreas con las cuales se establece la vinculación más directa de las flotas; es el caso de La Habana en el

Caribe; y de Cartagena y Portobello, donde se centraliza el comercio de las colonias españolas de Suramérica.

Si para ilustrar este criterio tomamos el caso del sistema colonial que tiene su centro en el Virreinato de Lima, regiones como Chile, Ecuador y el Noroeste argentino, corresponderían aproximadamente al tipo S de economías de subsistencia.[7] En estas regiones se establecen el gobierno, la burocracia y las fuerzas armadas metropolitanas, que, para su consumo, requieren una evolución de la agricultura de subsistencia, en el sentido de transformarla, por lo menos en parte, en agricultura excedentaria. Esto posibilita, a su vez, el desarrollo de cierta actividad comercial, particularmente en lo referente a productos agropecuarios que interesan a Lima y al Alto Perú: cueros, sebo, trigo, vino, aceite, mulas, etc. De esta manera, se establece un tipo de economía caracterizado por una burocracia central relativamente fuerte; una agricultura que se divide en agricultura de subsistencia y agricultura excedentaria, y en parte incluso exportadora; y una actividad comercial, que vincula esta economía con el Virreinato que es el centro colonial.

Por otra parte, en las áreas vacías (economía de tipo V) como el Río de la Plata, se establece una burocracia militar y administrativa con el fin de limitar el contrabando y la penetración de las otras potencias en el territorio colonial. En este caso, las formas de vinculación se dan a través del financiamiento de la burocracia colonial por parte del Virreinato, y de un pequeño intercambio comercial entre el área y el resto del Virreinato. Conviene señalar que el tipo V corresponde a la Pampa argentina y a Uruguay, ya que el interior argentino, particularmente el noroeste, es una economía de tipo S, vinculada al Alto Perú por la producción y abastecimiento de alimentos e insumos para la actividad minera.

De la descripción del funcionamiento de los principales subsistemas de la colonia, se desprende que los sectores generadores de un excedente susceptible de traducirse en acumulación, son principalmente la minería y la agricultura; este excedente, que se define como el valor de la producción menos el de los salarios e insumos, se utiliza para el pago de impuestos, gastos de consumo de los propietarios, inversiones y remesas a la metrópoli.

El proceso de acumulación, es decir, de ampliación de la capacidad productiva, se produce principalmente en la minería y en la agricultura, como una consecuencia de la política minera y de la demanda de productos agrícolas originada por la expansión urbana y de la minería. La acumulación se traduce en una ampliación de la cantidad ocupada de fuerza de trabajo y/o en un aumento en la jornada de trabajo, tanto en las minas como en la agricultura. En cuanto a los límites de la acumulación, no había topes externos, ya que la capacidad de absorción de metales preciosos y de circulante era prácticamente ilimitada por parte de la metrópoli, dada la colosal expansión de la producción y el comercio en Europa y por tratarse de productos que sirven como dinero. El límite, por el escaso cambio tecnológico de la época, estaba dado por la disponibilidad y ley de los recursos minerales y por la oferta de mano de

7 Los actuales territorios de Colombia y Paraguay dependían administrativamente del Virreinato del Perú, pero sus vinculaciones económicas con él eran débiles.

obra. La cantidad de mano de obra que podía incorporarse a la minería dependía del trabajo requerido por la agricultura de subsistencia y la producción de alimentos para la población urbana y minera. De hecho, la agricultura debía aumentar el excedente disponible de alimentos, y para ello introducir cambios técnicos, aumentar la jornada de trabajo y/o reducir el nivel de subsistencia.

Las necesidades de mano de obra en la agricultura y en la minería producen fuertes migraciones internas y procesos de concentración de la población indígena (reducciones a pueblos); la utilización intensiva de esa mano de obra —principal forma de capital disponible— y la reasignación del recurso tierra a la producción de nuevos productos de consumo y exportación, agrícolas y ganaderos, perjudicó los sistemas de irrigación, la organización del trabajo comunal y el equilibrio ecológico de los cultivos tradicionales, y empujó así a la población rural no incorporada al sistema productivo de una agricultura de subsistencia hacia tierra de inferior calidad, o al vagabundaje. Entre otros factores bien conocidos, éste es de la mayor importancia para explicar la catastrófica merma de la población indígena durante el siglo XVI.

Estas consideraciones revelan que el impacto externo no es una simple superposición paralela, o un enclave aislado respecto del resto del sistema, sino que produce un cambio profundo en la situación preexistente, reacondicionándola estructuralmente para que se integren en forma funcional dentro del nuevo esquema los elementos que éste requiere, y se expulsen o marginen los que no puede absorber.

En relación con el grado de aprovechamiento de los recursos productivos, y en función de lo que se acaba de exponer, es evidente que los recursos minerales se explotaron al máximo compatible con la disponibilidad de mano de obra, la que a su vez estaba determinada por la productividad de los hombres que trabajaban las tierras, en el sentido de la capacidad que ellos tuvieron para generar un excedente que permitiese mantener la mano de obra en la minería. Por lo menos esto es lo que ocurre en las economías coloniales centrales de tipo C, es decir, donde hay actividad minera. En cambio en el caso de las economías de tipo S, el grado de utilización dependía principalmente del nivel de demanda que sobre ella ejercía la economía de tipo C, es decir, en función del nivel de actividad de la minería en aquellas economías.

Con respecto a la distribución del ingreso total, la parte correspondiente a salarios consistía fundamentalmente en la alimentación y se pagaba en especie; era, desde otro punto de vista, el consumo necesario para mantener la fuerza de trabajo en la agricultura y la minería. La diferencia entre el ingreso total o producto total, y los salarios no monetarios, constituía el excedente de ambos sectores, que equivalía al ingreso monetario, el que a su vez era igual al valor de la producción minera. Este excedente la población no indígena lo utilizaba en transferencias a la metrópoli, impuestos tanto para el Estado como para la Iglesia, consumo y atesoramiento.

Durante la segunda mitad del siglo XVI y la primera del XVII, la estructura económica y social se diversifica y diferencia con respecto a los tipos iniciales de ese período, basados sobre las tres formas de sociedades preexistentes.

Los efectos del funcionamiento y apogeo del modelo mercantilista se ma-

nifestaron en las sociedades centrales de agricultura excedentaria (tipo C) por una diferenciación de la estructura productiva donde pueden distinguirse varias actividades: la agricultura (que se dividió en agricultura de subsistencia y comercial), la minería, el comercio y el Estado. Desde el punto de vista de la estructura social, la agricultura de subsistencia y la minería mantienen una gran masa indígena de campesinos y trabajadores mineros al nivel de subsistencia. Por otra parte, aparece el germen de los que posteriormente llegarán a ser los grandes propietarios de tierras y los grupos urbanos compuestos de comerciantes, burocracia y artesanado; y entre estos sectores predomina la burocracia civil, militar y religiosa, por tratarse precisamente de los pincipales centros administrativos del Imperio. Este tipo de sociedad se da principalmente en México y Perú.

El tipo S corresponde a las economías que se encuentran en la periferia de estos dos centros coloniales y donde no existían recursos minerales abundantes. En cambio, en esas economías hay, además de una agricultura de subsistencia, otra de tipo comercial, que se orienta hacia el abastecimiento del mercado interno y se especializa además en la producción de alimentos e insumos que se exportan hacia los centros coloniales.

El desarrollo de ciudades importantes en las sociedades coloniales centrales con población europea abundante y creciente, de altos ingresos, significaba una demanda dinámica de harina de trigo, vino, aceite y otros productos habituales en la vida urbana española. Esto posibilitó el desarrollo, en los propios centros coloniales, pero particularmente en algunas áreas dependientes, como Chile y el noroeste argentino, de una explotación agropecuaria de productos alimenticios europeos organizada en forma de haciendas agrícolas y ganaderas. Éste es uno de los orígenes de los sectores latifundistas y de la institución social de la hacienda, que tan importante papel desempeñará posteriormente en la sociedad latinoamericana.[8] A medida que el comercio entre centro y periferia colonial adquiere importancia, se desarrollan en América actividades comerciales.

A esta estructura económica corresponde una estructura social donde prevalecen los grupos formados por comerciantes y burocracia que también dependen del centro colonial respectivo; existe, por otro lado, el gran propietario agrícola, así como una masa campesina de subsistencia relativamente menos importante y más escasa que en las economías antes descritas.

Para estos dos tipos de economía, el apogeo del modelo corresponde fundamentalmente a la segunda mitad del siglo XVI y primeras décadas del siglo XVII; en tanto que hacia mediados del siglo XVII se comienza a apreciar una aguda decadencia en la producción de minerales, cuya crisis es entonces consecuencia del decrecimiento de la producción de plata y oro en el Virreinato del Perú y su periferia, que representaba a comienzos de la centuria más de dos tercios del total producido en América. La minería mexicana mantuvo su nivel de producción durante ese período y posteriormente, durante el siglo XVIII, experi-

8 Si bien es cierto que el latifundio se extendió ampliamente durante la colonia, debe señalarse que a ese proceso se superpuso otro de apropiación en gran escala de la tierra después de la independencia y, particularmente, durante a segunda mitad del siglo XIX y principios del XX.

mentó una considerable expansión que llevó a invertir su importancia relativa con respecto a Perú.

Desde comienzos de la colonia se insinúa otro tipo de economía, basada en la exportación de productos agrícolas de plantación, tales como el azúcar, el cacao, el café y el tabaco, que experimenta una importante expansión durante el siglo XVIII. Se trata de una variante de las economías de tipo S (que se denominará tipo SP), que por encontrarse en áreas tropicales, particularmente en las islas del Caribe, Venezuela y Brasil, están en condiciones de desarrollar una actividad exportadora con productos que también interesan desde el punto de vista de la política mercantilista. En estos casos, surge junto a la agricultura de subsistencia, otra comercial del tipo plantación o hacienda. Se desarrolla también una actividad comercial y, presente siempre, la burocracia colonial. Desde el punto de vista de la estructura social, existe un pequeño y poderoso grupo dirigente formado por hacendados y dueños de plantaciones; un grupo relativamente débil de comerciantes y burócratas; y aparece un nuevo y numeroso grupo social: la población esclava.

El tipo V de sociedad, que se desarrolla principalmente en áreas o espacios vacíos, comienza a experimentar un cambio sustancial a través del funcionamiento de la sociedad colonial; particularmente por desarrollarse allí la ganadería ovina y bovina. Aparece una actividad agropecuaria comercial basada casi exclusivamente en la ganadería de exportación (cueros, carne salada, sebo) y que además produce para el pequeño mercado interno. En consecuencia, se fortalece y amplía considerablemente en este sistema la actividad comercial, y se atenúa la importancia del control burocrático y militar tradicional. Desde el punto de vista de la estructura social, y dado el tipo de actividad agropecuaria extensiva con escasa población que se desarrolla, prevalecen en esta sociedad los ganaderos y hacendados, muchos de los cuales son en realidad habitantes rurales. Los grupos medios están integrados por comerciantes y burócratas, y hay una ausencia casi total de fuentes de aprovisionamiento de mano de obra barata, como las que aparecen en los tipos ya analizados.

Esta forma de sociedad corresponde casi exclusivamente a Argentina y Uruguay; en el primer caso el desarrollo de la ganadería y de su actividad comercial de exportación posibilitará luego la creación de un núcleo económico y social fundamental en Buenos Aires, cayendo en decadencia la periferia interior tradicional, caracterizada por una estructura agrícola de subsistencia y comercial vinculada a la economía del Alto Perú.

Como síntesis, convendría examinar rápidamente las características esenciales, o los resultados y síntomas del funcionameinto de la sociedad colonial. Esto llevaría a incorporar por lo menos los siguientes elementos:

1) dependencia total de la metrópoli tanto en el sentido económico y militar como en el cultural y político;

2) especialización muy grande en la producción y exportación de minerales preciosos y de algunos productos agrícolas tropicales, particularmente en los países del tipo C y SP; los tipos S y V desarrollaron una estructura productiva más diversificada como consecuencia de su comercio con los centros coloniales;

3) extrema desigualdad en términos de ingreso, prestigio y poder, en la so-

ciedad colonial, con una gran diferenciación entre los distintos grupos y estamentos de esa sociedad y con un elemento importante de discriminación racial entre el blanco —español y criollo— por una parte, y el mestizo, el indígena, el negro y todas sus combinaciones, por la otra;

4) extraordinaria expansión de la demanda de fuerza de trabajo, lo que llevó a su máxima explotación y, entre otras causas, a una verdadera catástrofe demográfica y a la importación de mano de obra esclava, y

5) extremada burocratización caracterizada por una gran rigidez jurídica y administrativa, con un poder centralista y burocrático casi absoluto.

3. CRISIS Y CAMBIOS ESTRUCTURALES E INSTITUCIONALES 1650-1750

Desde la segunda mitad del siglo XVII y durante todo el XVIII se observan fenómenos que alteran tanto las bases del funcionamiento de la economía colonial en su modelo mercantilista, como la propia fortaleza y predominio del Imperio español en el exterior.

Como puede apreciarse con claridad en los cuadros y gráficas que se acompañan, la producción de oro y plata, como así también el comercio y exportación de minerales desde América a España, comienzan a decaer vertiginosamente hacia mediados del siglo XVII, debido a la aguda crisis de la minería peruana, según ya se indicó. Esto era consecuencia del agotamiento de las vetas superficiales de alta ley, de las dificultades técnicas que presentaba la excavación en profundidad, de la irregularidad en el abastecimiento de mercurio para la aleación y de la creciente escasez de mano de obra. Como la producción de estos metales cumple una función absolutamente estratégica en la sociedad colonial, tanto en sus nú-

CUADRO 8

AMÉRICA HISPÁNICA: EXPORTACIONES DE METALES PRECIOSOS DEL SECTOR PRIVADO HACIA ESPAÑA Y RETORNO EN IMPORTACIONES DE MERCADERÍAS HACIA AMÉRICA

(1561-1650)
(*En maravedís*)

Períodos	*Remesas del sector privado*	*Importación de mercaderías*
1561-1570	8 785 013 780	1 565 000 000
1571-1580	8 644 594 950	2 995 000 000
1581-1590	16 926 041 700	3 915 000 000
1591-1600	21 877 063 200	5 100 000 000
1601-1610	18 332 536 500	4 100 000 000
1611-1620	19 385 941 950	9 305 000 000
1621-1630	19 104 861 600	5 300 000 000
1631-1640	10 800 147 600	2 900 000 000
1641-1650	8 651 508 300	1 660 000 000

FUENTE: Alvaro Jara, *Tres ensayos sobre economía minera hispanoamericana*, Santiago, Universidad de Chile, 1966, con datos de Pierre Chaunu y E. J. Hamilton.

cleos centrales como en los dependientes, su decadencia significa la crisis económica de las colonias y lleva, en último término, a una alteración del funcionamiento de estas economías.

CUADRO 9

IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DE ORO FINO Y PLATA DESDE AMÉRICA EN KILOGRAMOS

Periodos	*Plata*	*Oro*
1503-1510	—	4 965
1511-1520	—	9 153
1521-1530	144	4 889
1531-1540	86 194	14 466
1541-1550	177 573	24 957
1551-1560	303 121	42 620
1561-1570	942 859	11 531
1571-1580	1 118 592	9 429
1581-1590	2 103 027	12 101
1591-1600	2 707 629	19 451
1601-1610	2 213 631	11 764
1611-1620	2 192 255	8 856
1621-1630	2 145 339	3 890
1631-1640	1 396 760	1 240
1641-1650	1 056 431	1 549
1651-1660	443 257	469
Total	*16 886 815*	*181 333*

FUENTE: Earl Hamilton, *American Treasure and the Price Revolution in Spain*, Cambridge, Harvard Press, 1934, citado por Shepard B. Clough.
The Economic Development of Western Civilization, Nueva York, McGraw-Hill, 1959.

CUADRO 10

LOS CICLOS DEL ORO Y DE LA PLATA EN AMÉRICA HISPÁNICA

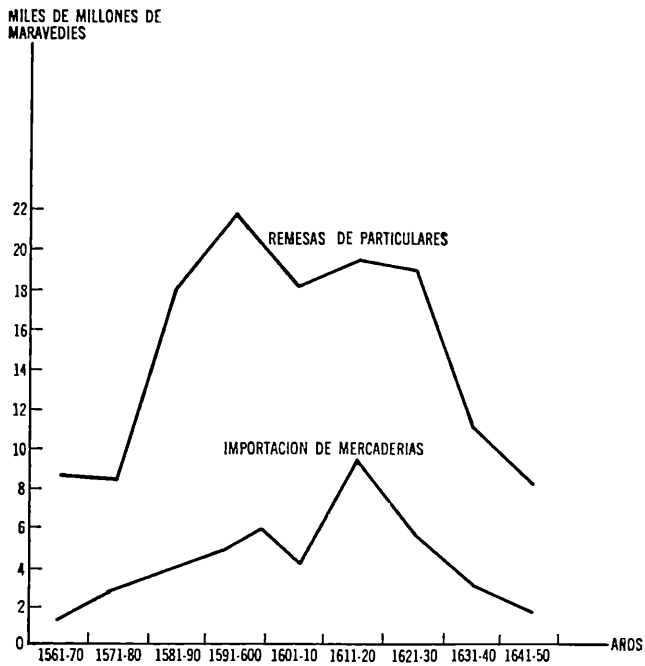
(Importancia relativa de la exportación metalífera, expresada en porcentajes)

Período	Peso (según Hamilton)			Valor (segun A. Jara)		
	Oro	Plata	Total	Oro	Plata	Total
1503-1510	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
1511-1520	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00
1521-1530	97.00	3.00	100.00	99.69	0.31	100.00
1531-1540	12.50	87.50	100.00	69.92	37.18	100.00
1541-1550	15.00	85.00	100.00	59.90	40.10	100.00
1551-1560	15.00	85.00	100.00	59.86	40.14	100.00
1561-1570	3.00	97.00	100.00	12.84	87.16	100.00
1571-1580	2.00	98.00	100.00	9.25	90.75	100.00
1581-1590	1.75	98.25	100.00	6.34	93.46	100.00
1591-1600	1.50	98.50	100.00	7.99	92.01	100.00
1601-1610	1.33	98.67	100.00	5.99	94.01	100.00
1611-1620	1.25	98.75	100.00	5.11	94.89	100.00
1621-1630	0.90	99.10	100.00	2.47	97.63	100.00
1631-1640	0.80	99.20	100.00	1.21	98.79	100.00
1641-1650	0.80	99.20	100.00	2.14	97.86	100.00
1651-1660	0.11	99.89	100.00	1.56	98.44	100.00

FUENTE: Alvaro Jara, *Tres ensayos sobre economía minera hispanoamericana, ed. cit.*

Por otra parte, ello implica que los grupos mineros tradicionales, en condiciones de controlar el sistema, pierden gravitación y poder, y que tanto desde el punto de vista económico, como desde el punto de vista social, adquieren importancia, y posteriormente predominio, sectores y actividades económicas alternativas respecto de la minería. Trátase de las actividades agrícolas y ganaderas, que se estuvieron gestando y ampliando sobre la base de las demandas del mercado urbano y minero y de las exportaciones de productos tropicales, colorantes vegetales, etc. Estas actividades en expansión significan el fortalecimiento de los hacendados, plantadores, ganaderos y colonos, tanto en el plano económico como en el social y político. Sin embargo, las posibilidades de incremento de nuevas actividades, de intensificación del comercio, de fomento de algunas producciones hasta entonces prohibidas, como muchas manufacturas artesanales, se ven entorpecidas por la estructura burocrática colonial predominante y por el sistema mercantilista establecido en épocas anteriores, cuyo fin era impedir esta diversificación productiva y el consiguiente aumento del comercio. Surgen así conflictos entre los grupos criollos y mestizos, por un lado,

HISPANOAMÉRICA: EXPORTACIONES DE METALES PRECIOSOS DEL SECTOR PRIVADO — RETORNO EN IMPORTACIONES DE MERCADERÍAS HACIA AMÉRICA (1561-1650)



FUENTE: Álvaro Jara, *Tres ensayos sobre economía minera hispanoamericana*, ed. cit.

y la administración española por el otro, tanto dentro de cada colonia como entre centro y periferia coloniales que se manifiestan en último término en dificultades entre las colonias en su conjunto y la metrópoli; estas dificultades van acumulando presiones en favor de la modificación de la política mercantilista que se traduce en una serie de medidas que van limitando, reduciendo o eliminando, las trabas institucionales a la producción, al comercio y a la exportación.

El cambio en la política colonial no es sólo la consecuencia de los conflictos y presiones que surgen desde las colonias, sino también de la decadencia y dificultades por las que atraviesa España. En parte, esa crisis se debe a la depresión de la minería en las colonias, de cuyos ingresos en gran parte había llegado a depender. Ello ocasiona persistentes problemas financieros que se pretende remediar, entre otras medidas, con la emisión de monedas con un creciente contenido de cobre (vellón); las ventas de tierras, títulos nobiliarios y cargos públicos; la exigencia de donaciones y préstamos a personas, ciudades y corporaciones; los aumentos de la tributación; el pago en dinero a la Corona por toda suerte de favores, privilegios o concesiones. A los mencionados cambios de política, provocados sobre todo por la crisis financiera, seguirán muchos otros,

CUADRO 11

AMÉRICA HISPÁNICA: EXPORTACIONES DE MERCADERÍAS Y METALES PRECIOSOS, 1503-1660

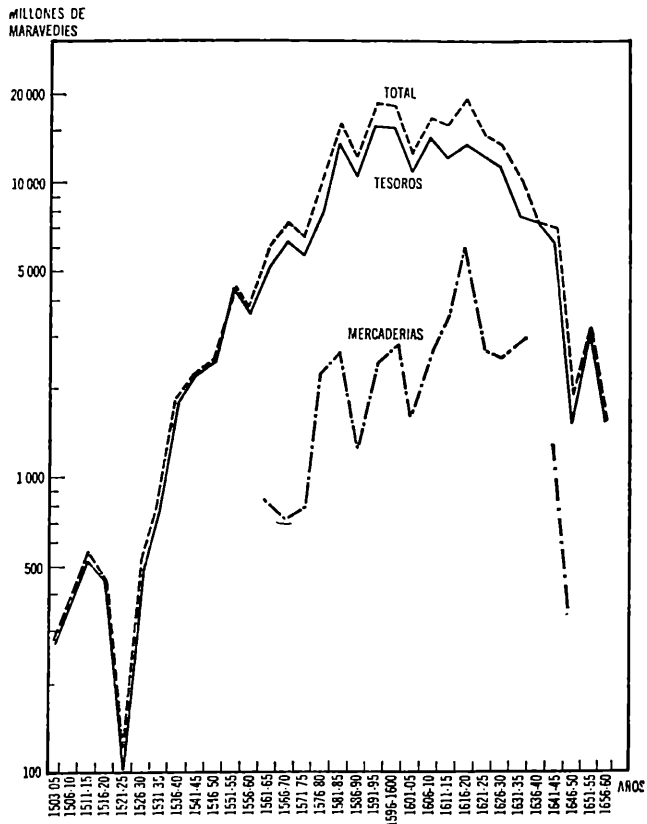
(En maravedís)

Períodos	*Tesoros*	*Mercaderías*	*Movimiento global*
1503-1505	266 974 885		266 974 885
1506-1510	367 306 425		367 306 425
1511-1515	537 999 075		537 999 075
1516-1520	446 938 425		446 938 425
1521-1525	60 376 650		60 376 650
1526-1530	467 296 650		467 296 650
1531-1535	742 603 950		742 603 950
1536-1540	1 772 051 400		1 772 051 400
1541-1545	2 229 302 250		2 229 302 250
1546-1550	2 478 919 950		2 478 919 950
1551-1555	4 439 488 950		4 439 488 950
1556-1560	3 599 549 325		3 599 549 325
1561-1565	5 043 390 975	830 000 000	5 873 390 975
1566-1570	6 363 546 975	735 000 000	7 098 546 975
1571-1575	5 757 974 050	770 000 000	6 527 974 050
1576-1580	7 763 373 450	2 225 000 000	9 988 373 450
1581-1585	13 218 575 400	2 635 000 000	15 853 575 400
1586-1590	10 724 683 725	1 280 000 000	12 004 683 725
1591-1595	15 832 788 125	2 400 000 000	18 232 788 125
1596-1600	15 492 825 225	2 700 000 000	18 192 825 225
1601-1605	10 981 479 600	1 600 000 000	12 581 497 600
1606-1610	14 132 343 150	2 500 000 000	16 632 343 150
1611-1615	12 096 542 250	3 505 000 000	15 601 542 250
1616-1620	13 550 607 000	5 800 000 000	19 350 607 000
1621-1625	12 154 805 325	2 700 000 000	14 854 805 323
1626-1630	11 229 536 925	2 600 000 000	13 829 536 925
1631-1635	7 699 884 300	2 900 000 000	10 599 934 300
1636-1640	7 341 570 900	—	7 341 570 900
1641-1645	6 139 711 125	1 350 000 000	7 543 711 125
1646-1650	1 512 501 975	310 000 100	1 822 502 075
1651-1655	3 282 195 150	—	3 282 195 150
1656-1660	1 512 501 975	—	1 512 501 975

FUENTE: Álvaro Jara, *Tres ensayos sobre economía minera hispanoamericana, ed. cit.*, con datos de Pierre Chaunu y E. J. Hamilton.

AMÉRICA HISPÁNICA: EXPORTACIONES DE MERCADERÍAS Y METALES PRECIOSOS EN VALOR (1505-1660)

Escala semilogarítmica



derivados del remplazo de la dinastía de los Habsburgos por los Borbones en 1700.

La influencia liberal sobre el pensamiento de la nueva dinastía española, las dificultades que experimenta España, la presencia cada vez más amenazante de otras potencias en expansión como Inglaterra, Holanda, Francia y la decadencia de España como potencia militar, conducen finalmente a cambios en su política que atenúan y desvirtúan el rígido marco institucional que definía la organización de la colonia en términos de un régimen mercantilista centralizado.

Se trata en general de medidas destinadas a facilitar y estimular la producción y el comercio en América y en España, y entre ambos, como consecuencia del remplazo de la vieja concepción del mercantilismo metalista por otra que

descansaba más sobre la idea de la producción y el comercio de bienes. Así, después del Tratado de Utrech (1713) los ingleses obtienen el privilegio del "Asiento", o sea, el monopolio de la trata de negros. En 1740, como consecuencia de la limitación e irregularidad de las flotas, se autorizan los barcos de registro, un permiso a barcos individuales para comerciar en los puertos coloniales. En el año 1764 se establecen barcos de correo con recorridos bimensuales a las Antillas y al Plata. En 1765 se abre a todos los puertos de España el comercio con América. En 1775 se permite a muchos puertos de América el comercio con España. En 1776 se crea el Virreinato del Río de la Plata y en 1778 culmina este proceso con la abolición formal de las flotas y, unos años antes, con el levantamiento de las prohibiciones a la producción y al comercio entre las colonias. Por otra parte, se autoriza también el comercio con neutrales y sus colonias, es decir, con potencias que no están en guerra con España. Entre éstas se destacan por su importancia Francia, sobre todo por sus colonias del Caribe, y la nueva república independiente de Estados Unidos de Norteamérica. Debe señalarse, por último que, como consecuencia de la expansión de las demás potencias coloniales, y no obstante estas medidas, florece el contrabando.

El progresivo debilitamiento del control centralizado de la Corona sobre las colonias; la creciente diversificación social y prosperidad económica de estas últimas; los privilegios económicos, sociales, políticos y administrativos del español frente al criollo, que se tornaban cada vez más irritantes e insoportables para una clase progresivamente más poderosa, independiente y culta; todo esto fue acumulando tensiones que tuvieron oportunidad de manifestarse como consecuencia de la crisis de la monarquía española y la invasión de España por los ejércitos de Napoleón.

Como las colonias españolas eran una dependencia directa de la Corona, la desaparición del monarca legítimo y su remplazo por un usurpador, da lugar en América al establecimiento de Juntas de Gobierno que asumen las funciones de la Corona, sin desconocer los vínculos legales y morales con el Rey. La instalación de estas Juntas en representación del trono, tendrá en definitiva consecuencias profundas, pues coincide con influencias externas de tipo político, ideológico y cultural derivadas de los políticos y economistas liberales españoles del siglo XVIII, de la Revolución francesa y de la independencia norteamericana, y con presiones internas acumuladas en las colonias, que se expresan principalmente a través de algunos organismos relativamente representativos y de autogobierno, particularmente el Cabildo. Este conjunto de elementos conduce finalmente a la independencia y por tanto al rompimiento del vínculo político que unía a las colonias con España.

En el caso de Suramérica no carece de interés destacar que los movimientos emancipadores empiezan desde las áreas coloniales periféricas y avanzan hacia el centro colonial respectivo. Los primeros levantamientos se producen en 1808 en Quito y Caracas; el movimiento cobra fuerza posteriormente en Buenos Aires (1810), la región más ligada por intereses, comercio y capitales a Inglaterra, la nueva potencia imperial dominante en ascenso; se traslada a Chile, que también ya tiene contactos con ella, y desde aquí se propaga, finalmente, hacia Perú, donde con gran dificultad se enfrenta al centro colonial español, sede del Virreinato.

Según los tipos que antes se han descrito, el proceso emancipador comienza, pues, en las economías y sociedades del tipo V y S, dirigiéndose hacia las de tipo C, donde el proceso se hace más difícil y costoso; en las economías de tipo SP la independencia sólo se alcanza tardíamente, tales son los casos de Cuba y República Dominicana.

CAPÍTULO II

LA ÉPOCA DEL LIBERALISMO (1750-1950)

1. EL TÉRMINO DEL PERÍODO COLONIAL Y LA ORGANIZACIÓN E INSTITUCIONALIZACIÓN DE LOS ESTADOS NACIONALES (1750-1870)

a] *Los cambios externos*

Si bien España experimenta un cierto resurgimiento durante el siglo XVIII, se acentúa su decadencia como potencia imperial debido, en parte, al fortalecimiento de la economía británica y su auge y expansión como nueva potencia imperial dominante. Éste es el resultado de un largo proceso durante el cual Holanda comienza a desplazar a España en el siglo XVII en virtud de su expansión comercial y financiera; al mismo tiempo Gran Bretaña, en el XVIII, va superando a España y, además, en parte a Holanda, como potencia marítima y comercial.

No se trata simplemente del remplazo de una metrópoli por otra; el significado es más profundo. En efecto, con la decadencia española queda superado el mercantilismo como concepción predominante respecto de la forma de organización económica y política de los estados. Con el apogeo de Gran Bretaña se va consolidando decisivamente una nueva ideología, el liberalismo. En 1776 Adam Smith publica su famosa obra, que constituye, por una parte, un recio ataque al pensamiento mercantilista, y por otra, la más influyente expresión sistemática y coherente del nuevo pensamiento de la economía liberal y de la sociedad individualista y utilitaria.[1]

En consecuencia, el desplazamiento del Imperio español, como sistema predominante en el mundo, por el Imperio británico, representará no sólo un remplazo del país dominante, sino también cambios profundos en los sistemas económicos y políticos, en las concepciones ideológicas y en las políticas concretas. Los principales acontecimientos políticos que van señalando la profunda modificación que ocurre en el mundo son la independencia de Norteamérica en 1776 y la Revolución francesa en 1789, y el surgimiento, como consecuencia precisamente de ambos acontecimientos, de los dos primeros estados nacionales republicanos.

Desde el punto de vista económico el traslado del centro de gravedad de España a Inglaterra también tiene una significación profunda; ello es efecto del hecho que durante la segunda mitad del siglo XVIII, y en forma coincidente con la expansión comercial del Imperio británico, tiene lugar en Inglaterra la primera fase de la Revolución Industrial. Es una época durante la cual se registran profundas transformaciones en la agricultura inglesa, a la vez que se inicia la expansión de la actividad manufacturera.[2]

[1] Véase parte III, "El pensamiento clásico".
[2] Véase parte II, sección 2.

La ruptura final y definitiva del sistema imperial español, es decir, la independencia de las colonias entre 1810 y 1824,[3] sucede dentro de este marco de profundas transformaciones y cambios radicales tanto económicos como políticos y culturales en el mundo exterior con el cual está vinculada América Latina.

b] *La independencia como proceso*

Como indicado queda, el sistema mercantilista español entra en crisis, en gran medida, por las presiones derivadas de la propia expansión y diversificación de la economía durante el siglo XVIII, por la creciente influencia de potencias coloniales rivales, así como también por la crisis del Estado español. Como consecuencia de dichas presiones internas y externas, el modelo mercantilista se fue atenuando y transformando considerablemente durante las últimas décadas del siglo XVIII. Sin embargo, el proceso de la independencia americana en realidad no se inicia hasta que el rey legítimo es remplazado por un usurpador impuesto por los ejércitos de Napoleón. En virtud de este hecho político externo, se establecen en las colonias Juntas de Gobierno, que representan la autoridad del monarca depuesto, Juntas que se instalan en la periferia de los virreinatos y no en los centros coloniales de América. Los virreyes, por su parte, procuran mantener la organización del Imperio americano concentrando el poder en sus manos. Las Juntas de Gobierno en la periferia de los centros coloniales representan, por consiguiente, una primera afirmación de independencia y revela el conflicto latente entre los virreinatos y sus dependencias administrativas dentro de América.

Por otra parte, las Juntas de Gobierno, que incluían tanto a los criollos como a los militares y a la alta burocracia española, se convirtieron muy rápidamente en el lugar donde se ponían de manifiesto los conflictos entre criollos y españoles, antagonismos que antes se dirimían en los centros coloniales —Lima y México— o en España. De esta manera la sustitución de la suprema autoridad monárquica por las Juntas de Gobierno, trasladó al plano local los conflictos de intereses tradicionales entre colonia y metrópoli, entre centro y periferia colonial y entre sus representantes. Por otro lado estos enfrentamientos internos de larga data se reflejan en los intentos de golpes militares realistas con los que se procura superarlos y restablecer la autoridad de España en la periferia colonial. La derrota de los golpes y gobiernos realistas significa en el fondo la formación de gobiernos nacionales independientes, lo que a su vez inaugura el proceso de la reconquista española, que procede desde los centros coloniales con el apoyo de los ejércitos que España envía a México y la Gran Colombia después de las guerras napoleónicas y con el sostén de grupos locales de terratenientes realistas.

En el caso de América del Sur, la reconquista abarca todo el territorio del Imperio pero nunca logra dominar la situación en las provincias del Río de la Plata; éstas, apoyadas en Inglaterra y localmente en sectores criollos que se radicalizan como consecuencia de la misma lucha con las tropas realistas, mantienen su independencia. Basado sobre ese punto de apoyo se reinicia el combate por la liberación de la periferia colonial y, en seguida, con el sostén

[8] En 1824, con la batalla de Ayacucho, culmina en América del Sur la guerra emancipadora.

de los ejércitos nacionales que avanzan desde Venezuela y Colombia y revelan un proceso similar, se logra la conquista del bastión colonial español, el Virreinato del Perú.

Esta forma de apreciar el proceso de las guerras de independencia sugiere que éstas incluían, por lo menos en cierta forma, elementos de una guerra interna en América entre los centros coloniales y sus áreas periféricas; contaban estas últimas con el apoyo del nuevo sistema imperial británico en expansión, con el cual ya habían desarrollado, desde el siglo XVIII, lazos comerciales y financieros importantes, particularmente en el Caribe y en las provincias del Río de la Plata; de donde el consiguiente surgimiento y expansión de grupos internos interesados en la transformación del sistema mercantilista español en otro abierto al comercio libre.

El proceso emancipador adquirirá por ello significado diferente para el desarrollo futuro de las distintas áreas coloniales. En la organización de un nuevo modelo de desarrollo en las antiguas colonias tendrá mucha influencia el grado de vinculación que establecen con Inglaterra, y también el hecho de haber sido antes centros de la administración colonial o áreas periféricas. En las nuevas relaciones externas influirán significativamente los recursos naturales de cada una de esas áreas, el tipo de productos que Inglaterra importaba durante esa fase de su expansión industrial, así como también la situación geográfica por lo que a las vías de comunicaciones marítimas se refiere.

En las nuevas naciones independizadas, el proceso de la emancipación adquiere especial significado para aquellos países donde la independencia provocó levantamientos de distintos contenidos sociales y regionales, con participación masiva del pueblo y de los diversos sectores en la contienda, en particular desde el punto de vista de la transformación de la estructura social, la política interna y la propiedad de la tierra. En estos casos, además de las transformaciones sociales consiguientes, la promesa de repartir las tierras fue una de las formas utilizadas para obtener el apoyo de la población, tanto en el bando realista como en el patriota.

c] *Cambios en la estructura interna*

La primera interrogante que se plantea después de la independencia es qué forma de organización política habrían de darse los territorios liberados de la dominación imperial española; en este sentido se plantean desde el comienzo una serie de alternativas. La primera, y una de las más importantes, consistía en saber si se mantendría la integridad política formando un solo Estado, o si, por el contrario, las diversas divisiones administrativas y regionales que constituían el territorio colonial español se organizarían constituyendo numerosos estados nacionales independientes.

El ideal integracionista de Bolívar no se basaba sólo sobre una concepción determinada por la historia de la colonia y por la unidad que ésta conservó durante varios siglos de dominación española, o por el ejemplo de la fusión de las trece colonias inglesas en un solo Estado independiente en América del Norte; se basaba también sobre una apreciación de la importancia que podría tener llegar a constituir una gran nación latinoamericana. Pero además se

asentaba sobre el hecho de que la vida colonial había creado vinculaciones de tipo económico y comercial bastante importantes entre las distintas divisiones administrativas que otrora constituían el Imperio español; registró desarrollo. Sin embargo, prevaleció, como factor determinante de los acontecimientos, la existencia de núcleos y caudillos locales, apoyados en estructuras socioeconómicas propias, que se habían afirmado y ampliado durante el período colonial y consolidado durante las guerras de la independencia. Existían por ello reales conflictos de intereses, en especial entre los centros coloniales y sus áreas periféricas, y sobre todo entre el Virreinato del Perú y los países del Pacífico y del Río de la Plata. Hubo, pues, causas profundas que explican el fracaso de los esfuerzos de unidad y la creación de una pluralidad de estados nacionales. Al nuevo Imperio predominante en la economía internacional y en el mundo de las ideas y de la política, es decir, el británico, también le cupo una influencia importante en la balcanización de las antiguas colonias al fomentar el comercio y los contactos directos de cada región con la metrópoli.

Impuesta esta alternativa por la gravitación de las estructuras creadas en torno a los diversos núcleos poblacionales durante la vida colonial, y por la influencia externa, la gran tarea que entonces se les plantea a estos países es la institucionalización de estados nacionales. El período que abarca desde comienzos del siglo XIX, luego de la independencia, hasta después de mediados de la misma centuria, aparece como una época de experimentación y ensayo, de asentamiento de nuevas organizaciones de poder. La estructura económica, social y política creada durante el período colonial, las nuevas formas de vinculación externa, así como la influencia cultural e ideológica de la época, son los principales elementos que perfilan este proceso en los distintos países.

Entre los factores más importantes que explican las dificultades que encontraron, durante este período, los países latinoamericanos, para poder organizar su vida nacional independiente pueden señalarse: el grado de coherencia que alcanzó la estructura social durante la colonia; la diversificación económica correspondiente; el hecho de tratarse de centros coloniales o áreas periféricas y los mismos; la facilidad para establecer nuevas vinculaciones comerciales y financieras con el mundo británico; la profundidad misma que alcanzó el proceso emancipador en función del grado de participación popular.

Mientras en ciertos casos la organización institucional del nuevo Estado se alcanza con relativa rapidez, en otros, las décadas que siguen a la independencia constituyen períodos durante los cuales predominan el caudillismo y la anarquía que sólo podrán superarse bien entrada la segunda mitad del siglo. En seguida se hará una breve referencia a algunos de los elementos que condicionan la organización de los nuevos estados nacionales desde el punto de vista del cambio estructural.

Los sistemas de ideas predominantes en la época tuvieron una influencia importante sobre las concepciones que prevalecían entre quienes participaron en la tarea de organización de los estados nacionales. Desde el punto de vista político, la influencia principal proviene de las ideas de la Revolución francesa así como de la independencia de Estados Unidos de Norteamérica; se trata fundamentalmente de la concepción liberal individualista que destaca, entre otras cuestiones esenciales, las libertades personales, la soberanía nacio-

nal, la forma de organización republicana, la igualdad ante la Ley, la representación y participación democráticas, etc. Si bien en términos generales puede afirmarse que esta concepción predominaba ampliamente en el pensamiento de quienes organizaron la vida nacional, sin embargo, se suscitaron algunas interesantes controversias sobre si el régimen liberal debería ser republicano o monárquico, unitario o federal, etc. De todas maneras, la concepción ideológica liberal influyó en forma decisiva sobre el cuerpo legal que se fue estructurando en torno a los esfuerzos de organización de la comunidad nacional.

En la práctica, sin embargo, el sistema jurídico sólo operó parcialmente de acuerdo con aquellas normas, disposiciones y concepciones; la realidad de las naciones latinoamericanas le impuso serias distorsiones. En lo que se refiere a la libertad individual y a la igualdad entre las personas, y a todo lo que descansa sobre estos preceptos, el nuevo sistema liberal se aplica en realidad sólo a una parte de estas sociedades, los grupos dominantes nacionales. Las relaciones entre los miembros de estos estratos sociales así como las vinculaciones entre estos grupos y el mundo exterior encuadran perfectamente dentro de las nuevas normas del *laissez-faire*. No obstante, siguen predominando las instituciones y formas de dominación social que se habían ido estableciendo, durante la colonia, entre las clases oligárquicas y los grupos mestizos, indígenas y negros. Esto ocurría particularmente en las áreas rurales, a través de instituciones como la hacienda, el inquilinaje, etc.; y es éste un hecho de importancia primordial, que conviene subrayar, porque es un legado de nuestra historia colonial que determina rasgos de la estructura social que se mantendrán, en muchos casos, hasta nuestros días.[4]

En síntesis, las nuevas formas de organización social tienen gran influencia sobre la estructura formal de los nuevos estados nacionales; sirven además para regular y establecer normas respecto de las relaciones entre determinados grupos de esta sociedad y otros similares en el resto del mundo. Las nuevas formas de organización jurídica no logran sustituir relaciones sociales que se habían arraigado e integrado en la propia forma de producir y en la organización de la vida social derivadas del modelo mercantilista colonial.

Los cambios que se producen en la estructura social de las jóvenes naciones son la consecuencia de una serie de elementos. En efecto, en los diferentes países latinoamericanos se consolidaron, a lo largo de la vida colonial, sistemas sociales más o menos diferenciados e integrados, lo que dependía principalmente de la evolución del sistema productivo y del hecho de haber sido centro o periferia colonial. Los diversos tipos de estructura social existentes durante el período emancipador sufren, a lo largo de la primera mitad del siglo XIX, transformaciones importantes en algunos casos. En este sentido debe destacarse la influencia de las propias guerras de independencia: en ciertas regiones, como las provincias del Río de la Plata, el objetivo se alcanzó con rapidez; en otras, la independencia provocó verdaderas y prolongadas guerras civiles. En consecuencia, en estos últimos casos, la estructura social preexistente sufrió transformaciones más profundas y radicales.

4 Oportuno parece recordar aquí que este legado de instituciones de la colonia se extiende y fortalece en ciertos países y regiones, no obstante el nuevo ordenamiento jurídico, entre 1830 y 1850, a fines del siglo XIX y hasta en pleno siglo XX.

Otro hecho nuevo que introduce una variante importante en la estructura social de la colonia es la aparición y/o fortalecimiento de nuevos grupos, particularmente los importadores y comerciantes extranjeros, sobre todo ingleses. Éste es un elemento significativo en los países que ya habían desarrollado desde antes de la emancipación vinculaciones de alguna importancia con Inglaterra, las que se fortalecen y amplían durante el proceso de la independencia y posteriormente. En países como Argentina y Chile, el comercio de exportación e importación pasa en gran parte de manos criollas o españolas a manos inglesas, como consecuencia de la apertura de los puertos, exigida por Gran Bretaña como condición para el reconocimiento de los nuevos estados.

Dadas las nuevas vinculaciones externas, la apertura hacia el mundo y la existencia de una determinada estructura social interna, comienzan a perfilarse también durante este período las dos principales corrientes políticas que habrían de ser protagonistas fundamentales en el escenario político de estas naciones durante el siglo XIX: liberales y conservadores.

Los liberales, influidos por las ideas predominantes en Europa y Estados Unidos, y ajenos con frecuencia a la realidad de sus propios países, constituyen en parte un grupo intelectual y que en parte también representa los intereses de los exportadores agrícolas y mineros, así como los vinculados al comercio y las finanzas exteriores, que en gran medida están en manos inglesas.

Los conservadores expresan los intereses que tratan de mantener un modelo que podría denominarse "mercantilista-nacional", una prolongación del sistema colonial luego de la independencia política. Se apoyan sobre la propia burocracia formada durante el período colonial; sobre los comerciantes privilegiados durante el mismo y los grandes propietarios y hacendados tradicionales, cuya forma de organización paternalista dentro de la hacienda aparece como incompatible con las concepciones liberales de contrato, de trabajo, de igualdad ante la ley y de libertad individual.

Como consecuencia de la diversidad de concepciones, intereses y situaciones descritas nada fácil es definir con claridad las políticas seguidas durante este período; como ya se lleva señalado, es una época de profundas transformaciones y de anarquía; hay altibajos y cambios violentos en la situación política durante todas estas décadas. Así, por ejemplo, se propugna la libertad de comercio; las inversiones extranjeras; la apertura de los puertos; las garantías a la persona y a la propiedad, sobre todo de los extranjeros; y, en general, todas las medidas que tienden a facilitar la existencia de un Estado liberal en condiciones de vincularse adecuadamente a otros estados nacionales. Pero al mismo tiempo, perduran ciertas tradiciones proteccionistas y el Estado fomenta algunas actividades nacionales, tales como la fabricación de determinados insumos y pertrechos para las fuerzas armadas e importantes obras de infraestructura, particularmente referidas a ferrocarriles, puertos y caminos.

El resultado de estas concepciones conflictivas es un compromiso en el que la nueva realidad y las estructuras e instituciones preexistentes definen en qué grado una de las políticas predomina sobre la otra. En general, se

favorece el desarrollo de las actividades exportadoras, el comercio, la inmigración y los contactos con todo el mundo; a la vez que se adoptan medidas de fomento de la inversión interna, de expansión de la infraestructura, e incluso diversas formas de proteccionismo, aun cuando esto último probablemente sea más el resultado de una imperiosa necesidad de acopiar recursos fiscales que de una determinada concepción política.

Como ha quedado esbozado, el período que abarca la primera mitad del siglo XIX tiene diversa significación en los distintos países de la región, según sea la capacidad y velocidad con que organizaron sus estados nacionales y lograron superar el período de caudillismo y anarquía. En las naciones que estabilizaron rápidamente su nueva situación, este período significa una importante diversificación productiva, con la aparición y desarrollo de una serie de nuevas actividades; también es un período de notable expansión del comercio exterior y durante el cual se forman grupos de empresarios nacionales y extranjeros.

d] *La situación a mediados del siglo* XIX

De acuerdo a lo anterior, las ideologías predominantes y las instituciones formales creadas durante la época son bastante similares en las distintas partes de América Latina, puesto que la influencia externa es decisiva. La estructura económica y social, en cambio, muestra diferencias importantes pues expresa, en buena medida, el proceso de su formación en el período colonial así como las transformaciones que sufre durante el proceso de independencia y las décadas que siguen.

Las políticas responden en parte a las ideologías e instituciones, y por tanto a la influencia externa antes señalada; por otra parte, reflejan la propia estructura económica y social creada desde la época colonial y transformada en la primera mitad del siglo XIX. En lo relacionado con las vinculaciones externas, las políticas responden por ello a la concepción ideológica predominante, en cambio la estructura social preexistente influye decisivamente en las políticas internas.

En relación con las nuevas vinculaciones externas, tal vez la diferencia más importante surja simplemente del hecho de que se establecen en períodos diferentes en los distintos países. En el cono sur, donde ya existen desde antes de la independencia, florecen ampliamente en el siglo XIX y desde muy temprano; en cambio en los ex centros coloniales y en los países del Pacífico, se crean con lentitud a lo largo de varias décadas. Por ello, en estos casos, sigue existiendo un Estado relativamente anárquico durante buena parte del período; por otro lado, trátase de países apartados de las vías de comunicación más accesibles y no parecen disponer del tipo de recursos productivos que corresponde a las exigencias del mercado mundial de la época. Los países del Caribe se mantienen, en general, dentro de su condición colonial; su vinculación directa con España es mucho mayor por razones económicas y geográficas.

Todo lo que se ha señalado hasta ahora adquiere singular relevancia si se proyecta su significado sobre los importantes acontecimientos que afecta-

rán a estos países en la segunda mitad del siglo XIX. Según se indicó en la parte II, durante ese período la economía internacional experimentará una expansión extraordinaria, propagándose a los países de América Latina bajo la forma de una intensa corriente de recursos externos de capital y de población; de este modo se expandieron considerablemente las actividades de exportación de productos primarios y las vinculadas a ellas. Uno de los factores determinantes de la influencia que tendrán esos acontecimientos reside precisamente en la naturaleza de las economías y sociedades entonces existentes; y por ello interesa precisar algo más los fenómenos reseñados, particularmente en relación con los diversos tipos de economía que llegaron a formarse a mediados del siglo XIX, en vísperas del período de "desarrollo hacia afuera".

En los países que en el pasado constituyeron centros coloniales con economías del tipo C (Perú y México) se mantiene una estructura económica que descansa fundamentalmente sobre una actividad agraria, dividida entre una agricultura de subsistencia, una incipiente agricultura tropical exportadora y un sector agropecuario destinado a los mercados internos. Por otra parte, la actividad minera, que entró en decidida decadencia en el Alto Perú, se ha recuperado en México. Con la independencia estos países dejan de ser centros coloniales, y por consiguiente núcleos administrativos y militares de gran poder; e igualmente se atenúa la importancia preponderante que tuvieron durante la colonia como núcleos comerciales de exportación e importación. Después de las guerras emancipadoras sobreviene un período de anarquía que se prolonga mientras una aristocracia fraccionada, acaudillada por personajes de diverso origen y significación, produce una sucesión de cambios de gobierno y de estatutos jurídicos. Estas facciones plantean algunas veces controversias de fondo; es el caso del conflicto entre federales y unitarios que reflejaba con frecuencia conflictos de intereses profundos derivados de la estructura regional de las respectivas economías. También se dieron conflictos puramente formales, como los suscitados entre republicanos y monárquicos, por ejemplo, que reflejaban más bien las ambiciones de ciertos caudillos, en especial de algunos militares triunfantes en las guerras de independencia.

Un grupo de países de la periferia de los centros coloniales en el sur y en Centroamérica, con economías del tipo S, continúa basando su actividad económica principalmente en una agricultura de subsistencia bastante amplia y en el desarrollo de algunas limitadas actividades de agricultura tropical de exportación. La mayor parte de estos países —Bolivia, Ecuador, Colombia y los centroamericanos— que no desarrollaron nuevas e importantes actividades productivas ni establecieron estrechas vinculaciones con una nueva metrópoli, también caen en un anárquico proceso bastante prolongado, similar al de Perú y México. En casi todos estos casos contribuyen a intensificar la anarquía guerras como la de Chile contra la Confederación Peruano-Boliviana (1836-1839), y las sucesivas agresiones externas que sufrió México (1846-1848, 1862).

Chile es un caso particular y se aparta de este grupo precisamente porque logró desarrollar una actividad agropecuaria de tipo comercial relativamente

importante a la vez que actividades mineras de significación. Por otro lado, vivió durante la colonia, e incluso buena parte de su vida independiente, en permanente conflicto con los araucanos; participó activamente en las guerras de la independencia y en otras posteriores; todo esto contribuye a la consolidación del Estado, tanto en su aspecto administrativo-burocrático como en el militar, sobre la base de la aristocracia terrateniente tradicional que conserva gran parte de su poder. Estos factores de tipo económico, social y burocrático-militar heredados, puesto que las guerras de la independencia no alcanzan una repercusión profunda y generalizada sobre la estructura social y económica chilena, explican la capacidad un tanto excepcional en el panorama latinoamericano, que revela Chile para constituirse, en forma relativamente rápida, en un Estado nacional viable a partir de 1830. Sobre este hecho influye mucho la existencia de vinculaciones económicas con un nuevo centro externo, Inglaterra, su rápida consolidación y ampliación con posterioridad a la independencia. La estructura social en que se apoya la nueva nación se basa fundamentalmente sobre la actividad de los exportadores agrícolas del centro, los exportadores mineros del norte y los comerciantes, particularmente los ingleses de Valparaíso, así como la burocracia y el aparato estatal controlado por los sectores conservadores.[5]

El grupo de países del tipo SP, que incluye a Brasil, Cuba, Venezuela, República Dominicana, Haití y otros, caracterizados porque durante la colonia desarrollaron la agricultura tropical mediante una forma de organización especial, la plantación, mantienen en general esa situación o sus vinculaciones económicas tradicionales. En todas estas economías, el modelo mercantilista de explotación productiva a través del sistema de plantación conserva su vigencia durante el siglo XIX en virtud de la creciente demanda de sus productos de exportación: azúcar, cacao, café, algodón, tabaco, etc. Por consiguiente, para ese grupo de países el período de transformación descrito en esta sección carece del mismo significado e importancia que tuvo para los otros, por cuanto no se producen transformaciones radicales internas ni cambios sustanciales en la forma de vinculación externa.

El caso de los países del Plata, Argentina y Uruguay, es más bien similar al de Chile, aunque su estructura social y económica interna es diferente, pues se trata de países del tipo V. Desde el punto de vista de su estructura económica, se caracterizan por ir evolucionando en el sentido de una actividad pecuaria de creciente importancia, especialmente, en las regiones de la Pampa y dentro de un cuadro general de notable escasez de mano de obra. Argentina tiene un período anárquico relativamente breve y organiza en forma bastante rápida un gobierno estable, si bien sólo constituye un Estado nacional sólido a partir de 1862. La base de esta estabilidad debe buscarse en las actividades económicas que vienen ampliándose desde la época anterior a la independencia, y que generan una estructura social dominante formada por ganaderos y comerciantes, fortalecida además por una vinculación estrecha con Gran Bretaña. Con todo, Argentina presenta algunos problemas en

5 Claudio Véliz, "La mesa de tres patas", en *Desarrollo Económico,* núm. 1-2, Buenos Aires, abril-septiembre de 1963.

su evolución que derivan principalmente del hecho que está constituida por un nuevo centro, Buenos Aires y la Pampa, y un sector tradicional, del tipo S, en el noroeste.

Este conjunto de cinco tipos de países, con estructuras productivas, disponibilidad de recursos, grado de estabilidad política, de organización institucional y formas de estructura social diferentes entre sí, expresan el cuadro que, en grandes rasgos, presenta Amérca Latina a mediados del siglo XIX; es consecuencia de la evolución experimentada en los siglos anteriores, y a su vez constituye la base sobre la cual se insertarán las nuevas formas de vinculación externa que se expanden considerablemente a partir de mediados del siglo XIX. Este proceso, junto con los diversos tipos de estructuras internas preexistentes, determinarán a su vez la formación de nuevos tipos estructurales y sus correspondientes procesos de desarrollo a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX y primeras décadas del actual; es el período denominado de "crecimiento hacia afuera", que dará lugar también a características estructurales en los diversos tipos de economías que dejarán marcadas, en forma decisiva, estas sociedades y economías hasta el presente.

2. EL AUGE DEL LIBERALISMO (1870-1914)

a] *El impacto externo* [6]

En la parte II se expuso el extraordinario auge que experimentó la economía del centro durante la segunda mitad del siglo XIX y las transformaciones que ello implicó en materia de población, niveles de ingreso, producción industrial, innovaciones técnicas, etc. También se reseñó la propagación de la Revolución Industrial desde el centro hacia las áreas periféricas y el resultado de este proceso en lo que respecta a la formación de un sistema económico mundial. En consecuencia, basta recapitular brevemente algunas cuestiones esenciales que aquí interesa destacar.

En primer lugar, debe recordarse que el apogeo de la economía inglesa desde comienzos del siglo XIX y el de las economías continentales de Europa y Estados Unidos hacia fines de ese siglo, va acompañado de una expansión extraordinaria en la producción industrial, de un sustancial aumento en el ingreso total de esos países y en los niveles de vida de sus habitantes. Es también el período de más rápido crecimiento de la población europea y asimismo de una dramática aceleración del proceso de urbanización. Este proceso es, en parte, el resultado de la concentración de recursos que la economía europea transfiere a los sectores urbanos, para favorecer y acelerar el desarrollo industrial; una de cuyas consecuencias es un aumento considerable del mercado de productos alimenticios y de materias primas para la industria. Por otro lado, la urbanización y la industrialización determinan un drenaje de recursos productivos —capital y mano de obra— de los sectores primarios de la economía europea y particularmente del sector agrícola.

Dadas las limitaciones físicas existentes para ampliar en forma económica

[6] Véase parte II, secciones 3, 4 y 5.

las áreas cultivadas en Europa, el aumento de la superficie destinada a la cría de ganado lanar y las dificultades institucionales para la modernización rural, los costos y precios de alimentos y materias primas industriales de origen agropecuario tienden a subir. Por otra parte, una amplia existencia de recursos naturales, excepcionalmente favorables para la explotación agropecuaria extensiva en Oceanía y Norte y Suramérica, y el establecimiento desde fines del siglo XVIII y comienzos del XIX de una amplia red internacional de transportes, comunicaciones y de vinculaciones financieras y comerciales, permiten a las economías céntricas apoyarse cada vez más sobre la explotación de nuevos y más productivos recursos naturales en ultramar para abastecer sus crecientes necesidades de alimentos y materias primas.

La expansión masiva de este progreso es posible en virtud de fundamentales transformaciones en la tecnología del transporte —tanto terrestre como marítimo— que ocurren durante el siglo XIX. El auge de los ferrocarriles desde la primera mitad de la centuria constituye un paso trascendental en el abaratamiento del transporte terrestre de productos de gran masa, volumen y peso, con la ventaja, sobre el transporte por canales, de una mayor flexibilidad geográfica. Algo después se producen también innovaciones sustanciales en el transporte marítimo: barcos de casco metálico, adopción de la hélice y perfeccionamiento del motor de vapor de combustión interna. Esta revolución tecnológica de los transportes terrestres y marítimos abarata sustancialmente los costos del transporte internacional e interno.

Simultáneamente con la transformación tecnológica de los medios de transporte, el notable crecimiento de las migraciones internacionales, el aumento extraordinario de las corrientes de comercio, y la expansión de los flujos financieros, se produce una gran ampliación de los medios de comunicación, cuya base se encuentra nuevamente en una innovación tecnológica, el telégrafo, que se extiende en forma impresionante por el territorio de los países europeos y norteamericano, y posteriormente de otros países; luego comienza a interconectarse internacionalmente mediante cables submarinos que se tienden en forma creciente a través de los océanos desde fines del siglo XIX.

Como consecuencia de la expansión de la economía y de la sociedad central, y de las innovaciones tecnológicas señaladas, se comienza a producir desde comienzos del siglo XIX un traslado cada vez mayor de recursos productivos de los países del centro hacia los periféricos; esta transferencia masiva de recursos de capital y de población se acentúa en forma notable durante la segunda mitad del siglo; llega así a representar probablemente uno de los períodos de la historia en que la movilidad internacional del capital y de la mano de obra alcanzan su punto máximo. En la parte II se reseñó con bastante detalle este conjunto de factores y su principal consecuencia: un florecimiento extraordinario del comercio y las finanzas internacionales. Durante la segunda mitad del siglo XIX y primeras décadas del siguiente se configura de esta manera un sistema económico internacional integrado, que forman las economías centrales y periféricas, estrechamente interrelacionadas entre ellas en virtud de una transferencia masiva de recursos productivos y de tecnología, y la expansión del comercio, los transportes, las comunicaciones y los flujos financieros.

Desde el punto de vista del comercio exterior de los países periféricos, este período se caracteriza por un notable incremento de las exportaciones de productos primarios; ello significa en ciertos casos el desarrollo de nuevas actividades productivas, como ocurre con el salitre, el trigo, la carne, el banano y, posteriormente, con el petróleo y otros minerales; en otros, se trata de la expansión de actividades existentes en las cuales cambia la dimensión de la actividad exportadora como consecuencia de innovaciones tecnológicas y de organización (azúcar, cacao, tabaco, café).

Las exportaciones mencionadas no inician simultáneamente su período de auge; ciertos productos, tales como la carne, el trigo y el salitre, comienzan su impulso exportador en fecha relativamente temprana, alrededor de la década de 1870; determinados productos tropicales, en especial el banano, sólo empiezan su etapa exportadora masiva a principios del presente siglo; los productos minerales y el petróleo, por su parte, experimentan su mayor expansión durante las primeras décadas del siglo actual. Esta secuencia va asociada al incremento y transformación de la demanda externa derivada de los cambios de los niveles de vida y en las estructuras productivas, las innovaciones tecnológicas en el transporte y la conservación de bienes, como también del desarrollo de nuevas actividades y productos en los países céntricos.

Aun cuando los precios y cantidades exportadas de los diversos productos experimentan fluctuaciones violentas, es sumamente acentuada la tendencia al crecimiento de la producción y de las exportaciones; no obstante, en épocas más recientes la curva de crecimiento tiende a declinar. Tomada en su conjunto, la tendencia del comercio de materias primas durante el siglo XIX y hasta la primera guerra mundial es más dinámica que la tendencia del comercio mundial de productos manufacturados, situación que, como es bien conocido, se invirtió radicalmente en épocas más recientes.

Al analizar la repercusión que el auge de la economía internacional tuvo en los países periféricos, debe considerarse que el flujo de recursos productivos que emana del centro no se reparte proporcionalmente entre los distintos países de la periferia. De hecho, una parte abrumadora de los recursos de capital y de la emigración se dirige hacia Estados Unidos, Australia, Nueva Zelandia, Canadá, Argentina y Uruguay, países que se caracterizan, según la clasificación aquí adoptada, como países del tipo V, o sea, áreas vacías.

También es importante para apreciar este período, tomar en cuenta que durante la expansión a que se hace referencia, las economías centrales atraviesan por cambios estructurales de bastante significación. Uno de ellos, y que interesa sobre todo destacar, se que entre 1870 y la primera guerra mundial, el papel protagónico que había correspondido a Inglaterra durante todo el siglo XIX comienza a ser compartido, en virtud de su crecimiento extraordinario y su manifestación en el terreno internacional, por economías de Estados Unidos y Alemania, principalmente. Estas economías, en contraste con la británica, asentaron su gran expansión sobre un profundo cambio de la estructura de la empresa industrial. Mientras en Inglaterra el desarrollo industrial se había producido fundamentalmente sobre la base de pequeñas y medianas empresas, y sólo excepcionalmente por medio de grandes unidades pro-

ductivas, en Estados Unidos, en Alemania y en alguna medida también en otros países europeos, y posteriormente en la propia Inglaterra, la expansión industrial se manifiesta en un intenso proceso de concentración y de integración horizontal y vertical de las empresas. Este fenómeno está asociado con transformaciones de tipo tecnológico que lleva a la producción en gran escala, así como también a introducir principios racionales de organización y administración. También contribuyen al proceso de concentración las violentas fluctuaciones y crisis que experimentan las economías centrales, todo lo cual facilita la absorción de las empresas medianas y pequeñas por parte de las grandes, y sobre todo por organizaciones financieras y bancarias.

Las transformaciones en la importancia relativa de los países centrales y en las características de sus empresas tienen notables implicaciones para las economías periféricas. Durante sus fases iniciales la expansión de la actividad exportadora de los países latinoamericanos se hizo sobre la base de unidades productivas de propiedad nacional; el capital extranjero adoptaba la forma del intermediario o comerciante exportador e importador, y también de bancos que financiaban el comercio exterior y, en cierta medida, la producción. Los gobiernos realizaban las obras de infraestructura, y en general las obras públicas, recurriendo a empréstitos externos.

Hacia fines del siglo pasado, y sobre todo en el presente, la actividad exportadora se caracteriza porque el capital extranjero aparece en la explotación misma de los recursos naturales, en la actividad productiva, en las obras de infraestructura y en el proceso de transformación y transporte hacia los países centrales. Este importante fenómeno, que explica muchas diferencias de tipo institucional entre sectores exportadores de distintos países latinoamericanos, está vinculado indudablemente al proceso de concentración y a la forma de organización de la gran empresa a que ya se hizo referencia.

El conjunto de factores y elementos señalados como importantes en el proceso de expansión de las economías centrales a fines del siglo XIX, tiene un notable significado para explicar el crecimiento de las economías de América Latina durante este período. La distinta secuencia con que aparecen los productos en el comercio internacional, significa que los países exportadores respectivos inician su proceso de expansión en fases más tempranas o tardías, y por consiguiente dichos países experimentaron durante mayor o menor tiempo el auge de la actividad exportadora y su influencia transformadora sobre el resto del sistema. Las diferencias en la forma de organizar institucionalmente la actividad exportadora y que adopta la participación del capital privado extranjero en la producción y exportación, tendrá también importantes consecuencias desde el punto de vista de la estructura económica, social y política del país. La transferencia del centro de gravitación económica desde Inglaterra hácia un país con una estructura económica distinta, como EE. UU., también tiene alcance considerable para los países latinoamericanos. La significación y consecuencias de estos aspectos se advertirán con más detalle cuando más adelante se examinen los principales tipos de modelo de crecimiento hacia afuera.

b] *El funcionamiento del modelo de crecimiento hacia afuera y sus límites*

Antes de entrar al análisis de los diversos tipos de procesos generados en América Latina como consecuencia del impacto expansionista de la economía internacional sobre las distintas situaciones preexistentes, parece oportuno examinar brevemente la naturaleza general del proceso de crecimiento hacia afuera.

El colosal auge de la economía internacional durante la segunda mitad del siglo pasado aparece, desde el punto de vista de los países latinoamericanos, como una expansión de sectores exportadores ya existentes o como el surgimiento de nuevas actividades exportadoras. En el primer caso, el incremento de la demanda externa y el interés por los recursos naturales del país exportador, se presenta inicialmente como la instalación, en el país, de agencias que representan a empresas extranjeras; estas agencias comerciales de los países centrales estimulan la ampliación y modernización de la actividad exportadora ofreciendo comprar la producción y facilitando maquinarias, herramientas, insumos y recursos financieros. También con frecuencia el empresario extranjero se asocia directamente al empresario nacional, ya sea como socio comercial o en la propia actividad productiva.

Cuando se trata de desarrollo de nuevos productos de exportación, generalmente ya existen en el país conocimientos acerca de esa actividad productiva y los recursos respectivos; también una explotación precaria y esporádica de los mismos. El empresario extranjero, que conoce las posibilidades técnicas de explotación, las condiciones del mercado, y posee vinculaciones financieras apropiadas, se asocia con el propietario nacional o adquiere la propiedad o concesión de los recursos, e inicia así su explotación sobre nuevas bases. En efecto, la actividad exportadora se reorganiza mediante nuevos métodos productivos y formas de organización.

Esta fase del proceso va seguida, o acompañada, de inversiones en la infraestructura económica requerida para la expansión del sector exportador, sobre todo la construcción de los medios de transporte, particularmente puertos y vías férreas, y otros medios de comunicación. Esta tarea la cumplió el capital privado extranjero en algunos casos, y en otros, el sector público mediante financiamiento por medio de empréstitos extranjeros según la época y la naturaleza del sector exportador.

Como puede apreciarse, el desarrollo de la actividad exportadora moderna requería, en una u otra forma, un significativo aporte de financiamiento externo así como también un aporte de capacidad empresarial y, con frecuencia, incluso mano de obra especializada. En un primer momento se observa de este modo un alza considerable de la tasa de inversión y del correspondiente financiamiento exterior, al mismo tiempo que una contribución externa de recursos humanos. Se inicia de este modo un proceso de crecimiento de la capacidad productiva y de la producción del sector exportador, lo que provoca un aumento en el volumen de empleo y una masa de ingresos mayor de la que antes se generaba.

A raíz del aumento de las inversiones, de la actividad productiva y del empleo en el sector exportador, se produce un aumento en el ingreso total

que excede el aumento inicial generado directamente en la actividad exportadora, puesto que se producen efectos multiplicadores sobre el resto del sistema económico.

El sector exportador demanda mano de obra, de este modo afecta el mercado de trabajo. La influencia sobre el resto del sistema económico dependerá de las condiciones de este mercado de trabajo y de la magnitud y características de dicha demanda en el sector exportador. Por otra parte, los nuevos empleos que crea este sector pueden significar un nivel de ingresos monetarios mayor que el que prevalecía en las actividades preexistentes, en cuyo caso el gasto de ese ingreso monetario adicional puede promover una sucesión de gastos e ingresos en el resto del sistema económico, y particularmente en la actividad agrícola, ya que el sector asalariado utilizará una elevada proporción de su ingreso monetario para adquirir alimentos.

La actividad exportadora requerirá, para su expansión, una diversidad de insumos de materias primas y servicios. Y además puede favorecer o no la instalación de capacidad productiva para generar los servicios y las materias primas que necesita su funcionamiento. Como depende del tipo de organización y proceso productivo, de la naturaleza de la tecnología, de las características espaciales de la actividad económica y de otros elementos.

La actividad exportadora genera también los ingresos correspondientes a la remuneración de los propietarios del capital. El grado de concentración o dispersión de las unidades productivas del sector exportador, la nacionalidad de sus propietarios, la propensión a ahorrar y a importar de dichos grupos, el grado de complejidad tecnológica de las inversiones en el sector exportador en relación al nivel alcanzado por la actividad manufacturera del país, la rentabilidad relativa de las empresas exportadoras respecto de otras actividades en el país y en otros países, son algunos de los factores principales que definen la proporción consumida y ahorrada del ingreso de los sectores propietarios, y la parte del ahorro que se reinvertirá en la actividad exportadora, en otras actividades en el propio país, o alternativamente en remesas al extranjero. Estos elementos influirán también sobre la proporción del consumo de estos sectores que se abastece desde fuentes nacionales o externas.

Finalmente, el ingreso generado en la actividad exportadora posibilitará una ampliación de la base tributaria tradicional de estas economías: el comercio exterior. Así, ya sea por la vía de los impuestos a la exportación o por la de los derechos aduaneros, los ingresos fiscales tenderán a crecer en la medida que se expanden el volumen y valor del comercio exterior; y esto significó en muchos casos un aumento considerable de las recaudaciones tributarias, y por consiguiente una ampliación de la capacidad de gastos y de contratación de empréstitos del sector público. Por otro lado, la magnitud de los recursos fiscales derivados del auge del sector exportador dependerá fundamentalmente de la estructura y organización institucional del sector público. En los países que carecían de una estructura social vertebrada y coherente es probable que la expansión del sector exportador significara relativamente poco desde el punto de vista de las recaudaciones fiscales; lo que también puede ocurrir cuando la actividad exportadora está enteramente en manos de un sector propietario nacional, que a su vez controla el aparato del

Estado, y por consiguiente tiende a mantener en un mínimo el gravamen a sus propias actividades. Por el contrario, cuando por un lado exista una estructura económica y social interna consolidada y relativamente fuerte y un aparato estatal bien organizado que la representa adecuadamente, y por el otro, un sector exportador donde predominan los propietarios y empresarios extranjeros, bien puede permitir que el Estado procure captar una proporción elevada del excedente del sector exportador.

De este modo, el Estado siempre aparece, en forma directa o indirecta y en mayor o menor medida, como un sector que absorbe parte de los recursos generados por la actividad exportadora. Esto también significa que se encontrará en una posición más favorable para ampliar sus servicios y la infraestructura económica y social; por eso el Estado representa un mecanismo de redistribución de los recursos que capta de la actividad exportadora.

Así como la magnitud de los recursos captados en la actividad exportadora depende de la estructura sociopolítica y administrativa preexistente y de la naturaleza del sector exportador predominante, también la orientación que recibirá la acción y el gasto del Estado dependerán en gran medida de esos elementos; en algunos casos, el gasto fiscal adicional se destinará principalmente a expandir la infraestructura del sector exportador; en otros se orientará hacia la expansión de la infraestructura urbana y de ciertos servicios para mejorar las condiciones de vida de los grupos sociales dirigentes.

Es interesante señalar que incluso cuando las recaudaciones del Estado no se expandan, el sector público amplió algunas veces su capacidad de gasto. A los sectores exportadores les interesaba comprometer al sector público en la realización de obras de infraestructura que facilitaran la expansión de las exportaciones; mediante sus vinculaciones financieras en el exterior obtenían empréstitos para el Estado, o garantizados por éste, a fin de utilizarlos en la ampliación de la infraestructura. Esto con frecuencia significó la creación de una fuerte deuda externa cuyos servicios financieros el Estado no siempre estuvo en condiciones de cumplir; particularmente cuando las recaudaciones públicas dependían de los ingresos derivados de un comercio exterior que oscilaba intensamente, ya sea por las fluctuaciones de los mercados internacionales o por variaciones imputables a factores meteorológicos como ocurre con los productos agrícolas.

A partir del análisis anterior fácil será apreciar que la influencia de la expansión del sector exportador sobre el resto del sistema productivo fue, en general, bastante significativa; sin embargo, esa importancia es variable según las características de la actividad exportadora y la estructura económica, social y política preexistentes. De esta manera se abre un abanico de posibilidades entre los casos extremos cuando se logra aprovechar al máximo la influencia transformadora de la actividad exportadora sobre el resto del sistema productivo, y cuando el sector exportador constituye un auténtico enclave que tiene escasísima vinculación directa o indirecta con la economía sobre cuyo territorio se ha inserto.

Cualquiera que sea la consecuencia diversificadora que el sector exportador tiene sobre el resto del sistema, aspecto sobre el cual se volverá en seguida con más detalle, se puede apreciar que el modelo de crecimiento hacia afuera con-

figura un tipo de sistema económico caracterizado por determinados hechos fundamentales. En primer lugar, el nivel y expansión del ingreso dependen en forma considerable, a corto plazo, de las variaciones en el mercado internacional del producto de exportación, y a largo plazo, de la naturaleza y tendencias de dicho mercado y de la tasa de crecimiento de la capacidad productiva en el sector exportador; a su vez esto último depende de ciertas características de los recursos naturales sobre los que se basa la actividad exportadora, de las innovaciones tecnológicas que en ella se introduzcan y de la posición relativa respecto a fuentes de abastecimiento alternativas que el centro tenga en otras áreas del mundo. Luego, el nivel de ocupación también estará determinado en forma significativa por la actividad de exportación, así como por el gasto público, el que a su vez depende básicamente de los ingresos que percibe del comercio exterior.

El ritmo de acumulación del sistema productivo también estará condicionado por el dinamismo de la actividad exportadora; la inversión en este último sector dependerá directamente de la naturaleza y perspectivas de los mercados externos; las inversiones privadas internas tendrán un mayor estímulo en la medida que el sector exportador constituye un mercado importante y en expansión, y en tanto el sector público mantenga un nivel de gastos que contribuya a conformar un mercado interno atractivo para el empresario nacional; por último, las inversiones públicas dependerán en buena medida de los ingresos que el Estado logre captar de la actividad exportadora.

Por lo que se refiere a las posibilidades de estimular la inversión privada interna como consecuencia del auge en la actividad exportadora o de la expansión del gasto público, es importante considerar la capacidad competitiva de la industria nacional respecto de las importaciones. El desarrollo de un sector exportador que compite con éxito en los mercados internacionales significa, desde el punto de vista de la economía exportadora, que se ha desarrollado una actividad que tiene ventajas comparativas y por consiguiente costos reales relativos menores que el resto de las actividades económicas del país; por consiguiente, las importaciones pagadas con las divisas que genera el sector más productivo de la economía, esto es, el sector exportador, resultarán en principio más baratas que la producción nacional alternativa. Sin embargo, los precios relativos de las importaciones respecto a la producción nacional estarán afectados por los costos de transporte del producto importado, por la política tarifaria del país y por la situación cambiaria.

Los costos de transporte de ciertos bienes importados constituyen una protección natural para el desarrollo de la producción nacional; esto ocurre con parte importante de los productos agrícolas perecederos y con la mayoría de los servicios de infraestructura. Por consiguiente, un sector de la actividad agrícola nacional estará protegido y, por lo tanto, recibirá un estímulo como consecuencia de la aceleración en otro sector de la economía, como por ejemplo el sector exportador. Por lo mismo, una pujante exportación exige que se cree una infraestructura acorde.

La política tarifaria dependerá principalmente de la existencia de un grupo de empresarios y productores nacionales de cierta importancia, y con suficiente influencia sobre la política estatal, como para imponer una protec-

ción que favorezca el desarrollo industrial; y esto está subordinado a la estructura social, política y económica preexistente. En líneas generales, puede afirmarse que este grupo de presión no es lo suficientemente importante como para influir en forma decisiva sobre la política del Estado durante el siglo XIX. Sin embargo, en ciertos países —sobre todo Brasil, Chile y Argentina— y en determinados períodos —particularmente hacia mediados del siglo— se adoptan políticas moderadamente proteccionistas. La política tarifaria puede tener también un origen distinto, y sin embargo cumplir, hasta cierto punto, propósitos proteccionistas. En efecto, la tarifa ha sido tradicionalmente uno de los instrumentos fiscales más eficaces, y por consiguiente más difundidos. Como se ha señalado, buena parte del siglo XIX fue un período durante el cual se establecieron, organizaron y consolidaron los estados nacionales en América Latina. Durante este período fue necesario crear una estructura institucional, plasmar una administración pública, formar ejércitos regulares, realizar obras de infraestructura económica y social, etc. En otras palabras, la tarea de organización de un Estado nacional exigió un nivel elevado y creciente de gastos públicos. Y la forma tradicional y más fácil de financiarlos fue a través de impuestos de exportación y derechos de importación; por consiguiente, si bien durante este período en general se siguieron políticas de concepción liberal en materia de libertad de flujos internacionales de mercaderías y de recursos productivos, no es menos cierto que con frecuencia se conservaron las tarifas arancelarias establecidas a comienzos de siglo, y en algunos casos incluso se aumentaron. Sin embargo, habría que considerar también, por otra parte, que durante el siglo pasado los costos del transporte internacional, que constituían una protección natural, experimentaron reducciones sustanciales anulando así, por lo menos en parte, los efectos proteccionistas de los derechos aduaneros.

Finalmente, la capacidad de la producción interna para competir con las importaciones está determinada, en gran medida, por el nivel del tipo de cambio; y éste, a su vez, depende de la demanda y oferta de divisas. La oferta es función de las condiciones que afectan estructural y coyunturalmente al sector exportador y la demanda, de la distribución y nivel del ingreso interno; además, no debe descuidarse la influencia de los movimientos de capital a corto y largo plazo. Difícil es hacer generalizaciones sobre las tendencias cambiarias en estos períodos; a menudo se parte de niveles muy cercanos a la paridad con la divisa dominante —la libra esterlina— pero a través del tiempo se observa un proceso de sucesivas devaluaciones. Como ese proceso no influía considerablemente sobre los costos internos, daríase una tendencia a mejorar la posición relativa del producto nacional en relación al importado.

El efecto de la expansión del sector exportador sobre la distribución del ingreso, depende de que el impacto expansivo se limite al propio sector exportador, o afecte significativamente al resto del sistema. A medida que la instalación de la actividad exportadora, o su ampliación, signifique un empleo muy escaso de mano de obra, o que el aumento del empleo no altere significativamente las condiciones del mercado de trabajo, toda la expansión del ingreso generado en ese sector se traducirá en mayores ingresos de los sectores propietarios sin influencia alguna sobre la tasa de salarios y muy poca sobre

el volumen total de salarios. En este caso habría ocurrido un empeoramiento en la distribución del ingreso. Cuando la expansión del sector exportador significó un aumento en la tasa y el volumen total de salarios, tanto en dicha actividad como en otros sectores de la economía, el aumento del ingreso nacional no estuvo acompañado de un empeoramiento tan pronunciado en la distribución del ingreso como en el caso anterior, por cuanto el ingreso real por asalariado habrá crecido en términos absolutos.

El análisis realizado muestra que en el modelo de crecimiento hacia afuera el sector exportador cumple un papel absolutamente clave y estratégico. Es cierto que en algunos casos su influencia sobre el resto del sistema pudo ser relativamente reducido, y que en otros ella pudo llegar incluso a estimular el desarrollo de numerosas nuevas actividades productivas, induciendo una transformación en la estructura productiva; pero en ambas situaciones la naturaleza del sistema es tal que todas las variables fundamentales dependen, en mayor o menor medida, de qué ocurre con la actividad de exportación. El nivel del ingreso nacional, sus fluctuaciones, su ritmo de expansión, la distribución del ingreso, el nivel del empleo, la situación fiscal y de balanza de pagos, el nivel y ritmo de expansión del gasto público así como el proceso de acumulación y de avance tecnológicos dependen en una u otra forma, de la naturaleza y comportamiento del sector exportador.

Cuando se examinan las tendencias a largo plazo, y la capacidad de crecimiento de un modelo de esta naturaleza, conviene preguntarse si una economía basada sobre un sector exportador primario puede crecer indefinidamente; o dicho con otras palabras, importa analizar los límites del crecimiento de una economía exportadora dependiente. Esta cuestión puede plantearse desde el punto de vista de los recursos productivos del sector exportador (oferta) y de la capacidad de absorción del mercado mundial (demanda).

Por lo que a la demanda se refiere, para que una economía de este tipo pueda expandirse indefinidamente debe existir un mercado internacional con capacidad ilimitada de absorción de los productos exportables. Esta condición se cumplía, en gran medida, durante la segunda mitad del siglo pasado; la expansión del mercado mundial de productos básicos era considerable y todavía no habían aparecido los factores que ahora entorpecen la expansión de la demanda de dichos productos.

Desde el punto de vista de los recursos productivos, conviene comenzar por el análisis de los recursos naturales. Una capacidad de crecimiento infinita de la actividad exportadora significa la introducción paulatina, sistemática y progresiva de innovaciones tecnológicas que permitan superar el creciente agotamiento de los recursos naturales no renovables y mantener la productividad de los recursos naturales renovables. Como alternativa, el mantenimiento de un nivel de exportaciones en ascenso exigiría una amplia gama de recursos naturales que permita al país ir explotándolos sucesivamente en la medida que cada uno se agota, reduce su productividad y rendimiento y es desplazado por exportaciones de otras regiones. En otras palabras, mantener una situación de crecimiento a largo plazo en una economía exportadora de productos primarios, exige una amplia y variada dotación de recursos naturales, o una disponibilidad prácticamente ilimitada de un determinado

recurso, y en todo caso, la introducción sistemática de innovaciones tecnológicas para ir superando los rendimientos decrecientes que surgen con la explotación intensiva de los recursos naturales.

La expansión del sector exportador exige, salvo que se introduzcan considerables innovaciones tecnológicas ahorradoras de mano de obra, un abastecimiento creciente de fuerza de trabajo; sin embargo, es difícil concebir que dificultades de oferta de mano de obra lleguen a impedir su expansión. Un nivel creciente de requerimientos de trabajo puede abastecerse en fuentes internas, ocupando mano de obra proveniente de la desintegración de ciertas estructuras productivas sectoriales o regionales, consecuencia de la incorporación de la economía al sistema internacional; también puede hacerlo a través de la utilización de fuentes externas, es decir, mediante inmigración. En este sentido, la disponibilidad de recursos humanos para la expansión de los sectores exportadores es, en principio, prácticamente ilimitada, sobre todo cuando además se considera el ritmo de crecimiento demográfico que prevaleció desde la segunda mitad del siglo pasado en los países de América Latina.

Sin embargo, la ocupación en el sector exportador puede llegar a constituir un problema serio por otras razones. En efecto, como se ha señalado, una economía asentada sobre la exportación de sus materias primas debe introducir progresivamente innovaciones tecnológicas; y estos cambios tienden por lo general a un uso decreciente del factor trabajo por unidad de producción, es decir, son intensivos en el uso del capital y propenden a ahorrar mano de obra. Puede ocurrir entonces que la expansión del sector exportador implique una tasa de crecimiento de la ocupación relativamente menor que la tasa de expansión de la población, determinando así un desplazamiento de fuerza de trabajo hacia otros sectores.

Debe tenerse en cuenta también que el crecimiento de la actividad exportadora implica un uso secundario de recursos, como por ejemplo de la tierra para abastecer de alimentos a la población ocupada en producir para la exportación. Cuando el propio sector exportador es una actividad agrícola, y una vez que toda la tierra cultivable ha sido apropiada e incorporada a la producción, puede darse una competencia directa por el recurso tierra; se la emplea para la exportación o para abastecer el consumo interno. En otros casos, sería la expansión de la demanda alimenticia interna la que exigiría una producción creciente en el sector agrícola; desde este punto de vista, la capacidad de expansión del sector exportador pudiera verse restringida por una disponibilidad limitada de alimentos. Sin embargo, esta limitación puede superarse introduciendo innovaciones tecnológicas que aumenten los rendimientos. Por otra parte, la tierra apropiada puede no estar enteramente incorporada a la producción, como ocurre particularmente en el caso de la gran propiedad latifundista que tan considerable expansión experimentó a fines del siglo pasado; en este caso, la limitación de la oferta agrícola plantea la necesidad de transformaciones institucionales, es decir, la reforma agraria. Otro mecanismo posible sería la importación de productos alimenticios, pero ello a su vez reduciría la disponibilidad de divisas para importar otros bienes de consumo o, lo que es más importante, materias primas y bienes de capital.

En la medida que el sector exportador sea capaz de superar la tendencia a la reducción de los rendimientos en los recursos naturales y la competencia de otros países, no se enfrentará con limitaciones serias en punto a disponibilidad de capital ya que su actividad generará un excedente importante y, además, tendrá acceso a los mercados financieros internacionales. Por otra parte, si las utilidades se remesan al exterior, por tratarse de inversiones extranjeras, o dejan de reinvertirse, para destinarse al consumo de los terratenientes nacionales, la capacidad potencial de acumulación se verá frustrada. Como en el caso de la agricultura recién citado, aquí también se observa la importancia fundamental que tiene invertir e introducir innovaciones tecnológicas para mantener la capacidad competitiva del sector exportador.

Si se supone que la demanda externa se amplía indefinidamente, y si se introducen cambios tecnológicos en el sector exportador, éste puede crecer, en principio, en forma ilimitada; sin embargo, ello exigirá que los demás sectores de la actividad económica también incrementen su capacidad productiva e introduzcan innovaciones tecnológicas. Un crecimiento prolongado e intenso de la actividad exportadora terminará así por crear necesariamente una diversificación de la producción interna, un cambio en la estructura misma del sistema e incluso un proceso de desarrollo industrial. Para ello sería necesario que el desarrollo del sector exportador posibilite la creación de un mercado interno suficientemente amplio, que permita aprovechar las economías de escala, y una infraestructura diversificada que provea de economías externas al resto del sistema.

De este análisis surge toda una gama de alternativas posibles. En uno de sus extremos estaría el caso de una economía como la de Kuwait, que prácticamente dispone de un solo recurso productivo, pero de una abundancia notable, y cuya demanda internacional es sumamente dinámica; en este caso, la expansión indefinida de la actividad exportadora no transforma sino en un grado insignificante, la estructura original del modelo de crecimiento hacia afuera. En el otro extremo estarían los casos absolutamente contrarios de economías como las de Australia y Canadá, donde una expansión prolongada y dinámica de las actividades exportadoras, y la existencia de algunos de los requisitos de la diversificación antes señalados, permitieron transformar economías exportadoras dependientes en economías industriales relativamente avanzadas, maduras y diversificadas, no sólo en su estructura productiva interna, sino en parte incluso en la de sus exportaciones.

El análisis de la economía exportadora dependiente, desde el punto de vista de su estructura, funcionamiento, dinámica y límites de crecimiento, ha llevado sistemáticamente al examen de la capacidad de transformación que tiene el sector exportador sobre el resto del sistema. Conviene, por lo tanto, profundizar el concepto de "capacidad diversificante" del sector exportador.

c] *Elementos condicionantes de la capacidad de diversificación del crecimiento hacia afuera*

De acuerdo al enfoque adoptado, el proceso de cambio estructural deriva de dos influencias principales: los cambios en la forma de vinculación externa

y el efecto que el propio funcionamiento del sistema económico interno tiene, a mediano o a largo plazo, sobre la estructura preexistente.

El análisis del período colonial y del comienzo de la era liberal permitió apreciar la influencia determinante de los cambios en las formas de vinculación externa sobre la estructura institucional, económica, política y social interna. El examen del modelo mercantilista en su período de esplendor mostró, por otra pate, que el propio funcionamiento y expansión de la economía colonial provocaron importantes transformaciones en su estructura. Se pudo apreciar, además, que su funcionamiento generó transformaciones estructurales de índole diferente en los diversos tipos de economías coloniales. Conviene analizar ahora en la misma forma el proceso de crecimiento hacia afuera y examinar las transformaciones estructurales que produjo en cada caso.

El proceso de cambio estructural depende fundamentalmente de la capacidad de diversificación de la actividad exportadora y de la forma como reacciona la economía nacional. En relación al primer aspecto pueden señalarse una serie de elementos que configurarán la naturaleza, extensión e intensidad del impacto de la actividad exportadora sobre el resto del sistema productivo.

Un primer elemento estaría dado por el período durante el cual la economía del país estuvo sometida a la influencia de un sector exportador en expansión. En este sentido es importante tener en cuenta que países como Argentina, Uruguay, Brasil y Chile, tuvieron un sector productivo capaz de aportar, durante más de medio siglo, cantidades considerables de recursos para el desarrollo del resto de la economía. En cambio, economías como la venezolana o la ecuatoriana, donde la expansión de su principal producto de exportación es de reciente data, sólo durante algunas décadas se ha dispuesto de una significativa fuente de acumulación. Interesa por tanto examinar el lapso disponible para acumular, crear capacidad productiva y transformar la estructura de la economía, puesto que ello exige explicar el uso dado al excedente que generó la actividad exportadora.

Otro elemento significativo reside en la tecnología, que constituye un elemento determinante de las cantidades relativas de recursos productivos necesarios en la actividad exportadora; en otras palabras, distintas técnicas implican diferentes combinaciones de trabajo, recursos naturales y capital. La remuneración de dichos factores dependerá, por un lado, de la situación de demanda y oferta de cada uno, y por otro, de las condiciones estructurales, políticas e institucionales preexistentes que determinan la naturaleza concreta de cada mercado.

Distintas técnicas significan, además, diferente utilización de insumos, tanto de materias primas y productos intermedios como de servicios financieros, transporte, comercio, energía, comunicaciones, etc. La oferta interna de tales insumos dependerá de la situación preexistente en el país; cuando existe una estructura previa capaz de producir dichos insumos, o cuando surgen condiciones que permiten se desarrolle con relativa facilidad, la expansión exportadora podrá significar un importante estímulo para la transformación de las actividades internas. En caso contrario, la propia actividad exportadora tendrá que realizar algunas de las inversiones necesarias para el abaste-

cimiento de las materias primas que requiere y para establecer la infraestructura que necesita, abasteciéndose en lo demás de productos importados.

Diversas actividades exportadoras significarán también diferentes cantidades y estructuras de empleo, y esto dependerá fundamentalmente de la técnica aplicada a la actividad exportadora y del destino que conceda al excedente (reinversión, tributación, consumo y/o remesas al exterior). Además del empleo directo en la instalación y expansión del sector exportador, debe tenerse en cuenta la ocupación secundaria provocada en el resto del sistema; por supuesto que esta influencia indirecta sobre el mercado de trabajo sólo tiene significación en la medida que la demanda de bienes y servicios del sector exportador, o inducida por él, se satisfaga, por lo menos en parte, a través de la producción nacional.

La naturaleza de la técnica empleada en la actividad exportadora tiene una influencia considerable sobre la forma como ésta influye sobre el resto del sistema, ya que incide en la distribución de ingresos del sector exportador, en la demanda de insumos de bienes y servicios que éste genera, y en la magnitud y naturaleza del empleo que origina directa e indirectamente. Las diferentes combinaciones de factores que se observan en las distintas actividades exportadoras pueden asociarse con determinados tipos de productos, de donde deriva una posible y útil clasificación en actividades mineras, agricultura tropical y agricultura extensiva de clima templado.

Otra característica determinante de la influencia de la actividad exportadora se refiere a su localización y dimensión espacial, y puede pensarse aquí en dos situaciones extremas. Por un lado, el caso de un yacimiento petrolífero costero, muy concentrado desde el punto de vista geográfico con una técnica altamente intensiva de capital, escasísimo empleo de mano de obra; que utiliza insumos y materias primas importados de elevada complejidad tecnológica, de propiedad extranjera y que requiere una infraestructura mínima. Por otro, actividades tales como la agricultura exportadora del café, en Brasil, o la actividad agropecuaria extensiva de exportación de Argentina y Uruguay; en estos casos, el área incorporada es de una considerable dimensión espacial, se crea una amplia red de servicios de energía, transportes y comunicaciones, los recursos productivos son de propiedad nacional, se genera una actividad comercial importante y se desarrollan servicios financieros, etc. Además, en el caso del café como del trigo se emplea una masa significativa de mano de obra.

Otro factor de importancia para apreciar la capacidad diversificante del sector exportador estriba en la naturaleza y características de la empresa exportadora, es decir, a las formas de organizar la producción, y más particularmente, a los sistemas de propiedad y de relaciones de trabajo. En cuanto a la propiedad, ésta puede ser nacional o extranjera, y en ambos casos, estar repartida entre numerosos pequeños y medianos propietarios, o estar concentrada en un reducido número de grandes propietarios o en sólo dos o tres empresas.

Como se ha señalado, las diferentes formas de propiedad dependen, en gran medida, de las transformaciones que experimenta la empresa capitalista durante fines del siglo pasado y comienzos del presente; y particularmente

del proceso de concentración monopólica. Este proceso coincide, en el tiempo, y hasta cierto punto, con el tipo de productos que se explota en diferentes fases del período; en general puede afirmarse que cuando se trata de productos cuyo auge en el comercio internacional es relativamente reciente, así los minerales y el petróleo, o incluso productos tropicales como el banano y el azúcar, existe un grado de integración vertical muy elevado, y por consiguiente en el sector exportador aparecen sólo una o dos grandes empresas predominantes, de propiedad extranjera, que controlan desde la infraestructura y los insumos de la actividad exportadora hasta la elaboración y venta final del producto. Por otra parte, en los productos más tradicionales, como el café, el cacao, el trigo y la carne, existe un grupo relativamente numeroso de propietarios nacionales y un menor grado de integración, por lo menos entre las fases de producción y comercialización. En estos casos la integración vertical se produce más bien a partir de la fase de comercialización en los países exportadores, ya que, a menos que lo haga el Estado, los mayoristas extranjeros controlan la compra al productor, el almacenaje, el transporte, la comercialización y las ventas en los países desarrollados. Estos diferentes tipos de organización de la empresa significan distintas situaciones en cuanto a la participación de los asalariados nacionales en el ingreso generado en el sector exportador y a sus formas y niveles de remuneración; diversos grados de integración con el sistema productivo nacional; una diferente forma de disponer del excedente y los ahorros generados en el sector exportador, etc.

El análisis anterior se ha referido a elementos que pertenecen a la propia naturaleza del sector exportador; otro conjunto de factores que influyen sobre la capacidad de diversificación de la actividad exportadora depende de la flexibilidad y dinamismo con que reacciona el medio preexistente a las demandas y estímulos que derivan de un sector en plena expansión, ya sea directamente o a través de una acción consciente y deliberada del Estado.

La flexibilidad de la oferta interna para suministrar las materias primas bienes de consumo y de capital, recursos humanos e infraestructura que el sector exportador exige, dependerá de la situación preexistente, es decir, que en períodos anteriores el país haya desarrollado determinada capacidad y diversidad productiva, alcanzado un cierto nivel y calificación de sus recursos humanos, logrado alguna capacidad empresarial, creado determinada situación en materia de infraestructura, etc. En este sentido es de la mayor importancia recordar que, a mediados del siglo XIX, existían diversos tipos de economías con situaciones más o menos ventajosas para responder a las exigencias de un sector exportador en expansión.

No sólo se trata de la capacidad del sistema productivo para reaccionar, a través del mercado, a los estímulos de una actividad dinámica en expansión, sino además de la capacidad que demuestre el sistema en su conjunto para influir sobre el Estado y obtener una participación cada vez mayor en el excedente generado en el sector exportador. Desde este punto de vista otra cuestión importante es el examen de cómo el Estado emplea los recursos que logra captar del sector exportador. Como es obvio, la capacidad del Estado para captar parte del excedente y el destino que dará al mismo, descansan sobre la estructura social y política que el Estado representa, las ideologías

y políticas que inspiran su acción, y la eficacia y naturaleza del aparato estatal y de la burocracia que lo administra y compone.

Según se explicó, en determinados países de América Latina se establecieron desde comienzos del siglo pasado aparatos burocráticos centrales, relativamente organizados y poderosos, que llegaron a adquirir cierta autonomía de acción. Por otra parte, con frecuencia el Estado sólo fue un instrumento de grupos de presión apoyados sobre la estructura agraria, o sobre los intereses de exportadores e importadores. La diferente naturaleza del Estado tiene considerable importancia para explicar en qué grado logró participar de los recursos generados en el sector exportador y para comprender los efectos de su utilización sobre la estructura productiva, social y política del país.

d] *Algunos casos de crecimiento hacia afuera*

En lo que sigue se procurará ilustrar las consideraciones anteriores. Aunque los tipos de economía escogidos tienen como trasfondo determinados países de América Latina, estos análisis tipológicos en forma alguna deben interpretarse como ensayos de historia económica. Se trata más bien de utilizar el enfoque analítico propuesto para esbozar, a grandes rasgos, los procesos que surgen de la confrontación de determinada forma de crecimiento hacia afuera con una cierta situación preexistente. Lo importante, por lo tanto, consiste en mostrar, dentro de una explicación totalizante del proceso, los rasgos fundamentales del mismo, a la vez que las peculiaridades que presentan los diversos tipos de economías. Además, se pretende insinuar, a través de estos ensayos, una manera de avanzar hacia la formulación de modelos interpretativos más ajustados a los procesos históricos que realmente ocurrieron en nuestros países.

Se analizarán cinco situaciones. La primera, basada sobre las economías de tipo "V", es decir, de espacios vacíos; esta explicación se desarrolla tomando como ejemplo el caso de Argentina. En seguida se examinan las economías derivadas del tipo inicial "S" de agricultura de subsistencia; se tomará a Cuba como un ejemplo de economía de subsistencia que moderniza un sector exportador tradicional de tipo plantación mediante el capital extranjero, y donde persiste una situación colonial a lo largo del siglo XIX. Otro caso diferente es el de la economía chilena, por tratarse de una combinación de agricultura de subsistencia, agricultura de clima templado de exportación y además minería, y también por su temprana vinculación con el nuevo centro económico mundial y su rápida organización y consolidación institucional interna. Brasil se examina en forma particular por tratarse de una gran región donde coexisten y se suceden diversos desarrollos exportadores que interactúan entre sí y hacen de este país un caso muy especial. Las economías del tipo C (Perú y México), que constituyeron los centros de la actividad económica y administrativa de la colonia, se estudian en forma comparativa para ilustrar la diversa suerte que corren en virtud principalmente de las diferencias de sus actividades exportadoras.

i] *Economías del tipo V (Argentina)*

Dada la naturaleza de sus recursos naturales y su situación geográfico-climática, en las economías del tipo V el impacto externo se traduce en el desarrollo de sectores agropecuarios de exportación caracterizados por cultivos extensivos y de clima templado. La expansión de la capacidad productiva de la agricultura y de la ganadería en regiones con una actividad económica muy precaria y escasa densidad de población, implicó una transferencia masiva de recursos humanos y de capital, que se orientaron hacia la construcción de un sistema de transporte interno y de facilidades portuarias; la instalación de sistemas de comunicaciones; la creación de facilidades de comercialización (almacenes, frigoríficos, etc.); y, finalmente, el montaje de una estructura financiera (bancos, compañías de seguros, bolsas de comercio, etc.). Todo esto lleva a la creación de un sistema económico, financiero y comercial que integra crecientemente la economía exportadora con el centro dinámico; facilita y estimula así, por un lado, la movilidad de los recursos, y por el otro, las exportaciones.

En cuanto a los recursos humanos, no se trata simplemente de alentar una inmigración, en escala considerable, de mano de obra no calificada, sino de incorporar una gama de calificaciones y de funciones que va desde empresarios, profesionales y técnicos, arrendatarios y colonos hasta mano de obra no calificada; y esto es válido tanto para las áreas rurales como para las urbanas.

La introducción masiva de recursos humanos y de capital se traduce, a su vez, en la creación de una vasta red ferroviaria, la ampliación del *stock* ganadero, la utilización de barcos refrigerados, instalaciones de frigoríficos y de puertos, introducción de alambradas en los campos, etc. Se trata de un proceso considerable de transformación tecnológica y de un aumento sustancial de la productividad y de la producción acorde con una progresiva integración en la economía mundial. La magnitud de los efectos diversificadores que este conjunto de fenómenos produce en la estructura socioeconómica obdece a una serie de factores que conviene analizar con atención.

Desde luego, debe señalarse que las aportaciones de recursos externos y la transformación tecnológica se manifiestan durante un período muy prolongado. Como la capacidad productiva de un país depende primordialmente del acervo de capital acumulado, es por cierto de la mayor significación que un país tenga durante un lapso dilatado un nivel de ingreso relativamente alto que le permita destinar una parte considerable de ese ingreso a la ampliación sistemática de su capacidad productiva. Argentina, como otros países que se desarrollaron según un modelo similar —Australia, Canadá, Nueva Zelandia—, dispusieron de elevada capacidad de acumulación durante un período relativamente largo.

Si se considera el prolongado lapso de expansión de la actividad exportadora, la productividad por hombre que prevalecía en ella y su importancia en la estructura productiva, se explica que estas economías tuvieran desde temprano un alto nivel de ingreso por habitante, y cuya causa principal se encuentra en una dotación muy favorable de factores productivos. Dada la escasa densidad de población y la abundancia del recurso natural tierra, se

obtenía una relación tierra-hombre muy superior a la de las economías de la época; además, la considerable inversión en infraestructura y la propia naturaleza de las economías ganaderas (las existencias de ganado forman parte del capital) significan una gran disponibilidad de capital por hombre. Ambos elementos determinan, como es obvio, una productividad por hombre sumamente elevada.

Estas economías se caracterizaron, además, por un nivel de remuneraciones a la fuerza de trabajo superior al que prevalecerá en las demás economías periféricas del mismo período. Y a diferencia de las otras economías exportadoras dependientes, las de tipo V se singularizan, sobre todo en las etapas iniciales, por una aguda escasez de mano de obra; esto a su vez requiere crear condiciones adecuadas para incorporar mano de obra extranjera. A fines del siglo XIX ya no es posible lograrla por medio de la esclavitud, además, se trata de atraer mano de obra tanto para las actividades productivas de exportación rurales como para las urbanas, y no sólo fuerza de trabajo sin calificación sino también inmigrantes capaces de realizar funciones más o menos determinadas que reclamaban una cierta preparación. Para ello era preciso que existieran entre los inmigrantes expectativas optimistas respecto de la posibilidad de tener acceso a la propiedad de la tierra y la posibilidad de mejorar su posición dentro de la estructura social. También se requería el cumplimiento de condiciones más concretas e inmediatas tales como el pago en dinero, elemento que contribuye a una rápida monetización de la economía, y un nivel de salarios que haga atractiva la inmigración. En otras palabras, debía ofrecer un ingreso competitivo con respecto del nivel que los inmigrantes europeos podían obtener en otras economías de inmigración, como la norteamericana, la australiana, la canadiense, etc. Por consiguiente, las remuneraciones estaban de algún modo bajo la influencia del mercado internacional de trabajo, lo que probablemente significó incrementar el nivel preexistente y establecer una tasa relativamente fija. Recuérdese, en efecto, como lo demuestran las estadísticas netas de inmigración, que durante la época existía una intensa movilidad de recursos humanos no sólo entre los países de emigración y los receptores, sino también entre estos últimos.

Con todo, el aumento absoluto en la tasa de salarios y probablemente también en los ingresos de los nuevos grupos urbanos y rurales medios, difícilmente logró mejorar su distribución; en efecto, dado un aumento sustancial y continuo de la productividad del sector exportador y una tasa de salarios relativamente fija, después de haber alcanzado un cierto nivel, todo el excedente de ingresos netos por encima de los salarios pasó a manos de los propietarios de la tierra. En el caso de Argentina, éstos se habían apropiado con anterioridad de prácticamente toda la Pampa húmeda donde se realizaba la expansión exportadora. Adviértase aquí una diferencia interesante con respecto de economías como la australiana, neozelandesa, norteamericana y canadiense, donde por diversos procedimientos la disponibilidad de tierras para el colono agrícola potencial se mantuvo en expansión durante todo el período. En otras palabras, mientras en Argentina y Uruguay el inmigrante que aspiraba a la propiedad de la tierra no tenía otra alternativa que trabajar como asalariado o arrendatario en haciendas ya establecidas, en

las otras economías citadas existió una frontera agrícola en expansión y el Estado fomentó el establecimiento de colonos; en estos casos la tasa de salarios urbana y rural tenía un límite mínimo determinado por el nivel de ingreso que se podía alcanzar como colono en la frontera. El significado de esta situación consiste, por una parte, en que en estas economías se establece una tasa mínima de salarios relativamente elevada, y por otra, en que a la par del proceso de expansión de la actividad exportadora, se va constituyendo una clase media rural integrada por un nuevo grupo de empresarios y propietarios nacionales en cuyo poder queda una parte importante del excedente que genera la agricultura. En el caso de las economías del tipo V, contrariamente a aquéllas, el excedente queda en gran medida en manos de un pequeño grupo de grandes propietarios, y es éste un elemento importante para explicar la magnitud y destino del excedente del sector exportador.

De todas maneras, en economías como la argentina, la actividad exportadora permitió monetizar la economía, creó una moderna agricultura de tipo europeo, con una dotación de recursos humanos de relativa capacidad técnica, y con patrones de consumo correspondientes a los niveles de vida de los países del centro; si a estos factores se añade el alto nivel inicial de ingreso y de salarios, una rápida urbanización como consecuencia del proceso inmigratorio, la integración de una parte considerable del territorio nacional mediante el sistema de transporte y comunicaciones, el rápido crecimiento de la producción en la actividad exportadora y la consiguiente expansión del ingreso nacional, se verá que en este caso la ampliación de la actividad exportadora promueve la formación de un mercado interno importante.

La actividad exportadora constituye, además, un mercado de insumos; la actividad agrícola requiere herramientas, materiales y maquinarias no muy difíciles de elaborar en el lugar; necesita además una gran diversidad de servicios, lo que por otra parte estimula el desarrollo del ferrocarril, telégrafo, comercio, finanzas, etc. Constituye, en rigor, una transformación radical de todo el sistema económico. Se trata de una actividad exportadora que cumple una función enteramente opuesta a la que puede atribuirse a la de "enclaves" extranjeros puesto que forma un mercado interno relativamente amplio y en expansión, con importantes grupos de altos ingresos y con una gran concentración urbana, todo lo cual facilita que se expanda la producción interna.

Considerable fue el efecto de la expansión del sector exportador sobre el empleo, no obstante tratarse de actividades agrícolas de naturaleza extensiva; pero conviene aquí separar el empleo directo en la actividad de exportación del empleo inducido. En el caso de estas economías, y de Argentina más concretamente, la demanda directa de mano de obra es consecuencia del aumento de la producción de granos; pero en virtud de la capacidad de diversificación del sector exportador, tuvo un apreciable efecto indirecto sobre el empleo en los sectores de servicios personales, comercialización, transportes, finanzas e incluso actividades manufactureras.

En cuanto a la fuerza de trabajo, este tipo de economía demanda mano de obra de diversas calificaciones la que, en general, fue satisfecha por inmigrantes; esto estimuló, como ya se ha señalado, una inmigración europea

masiva que al cabo de pocos años representó una fuerte proporción respecto de la población preexistente, y al mismo tiempo significó un impacto fundamental sobre la naturaleza y estructura demográficas.

Se ha destacado antes la importancia de la localización geográfica de estas actividades productivas; la agricultura y ganadería extensiva significaron la ocupación y valorización económica de amplias regiones lo que implicó un notable traslado de población, instalaciones productivas, infraestructura, servicios sociales, comerciales y financieros hacia esas áreas. En el caso de Uruguay, por ejemplo, donde los recursos naturales disponibles para la actividad de exportación constituyen más del 90 por ciento del territorio, es todo el país el que se transforma en una economía de exportación. Como ha quedado indicado, la función de la infraestructura que se instala es drenar el área geográfica donde se realiza la actividad exportadora para volcar su producción hacia los puertos. Se crea así un sistema de transporte y comunicaciones de tipo radial, o en forma de delta, que si bien constituye un sistema integrador, tiene una característica singular: liga todos los centros poblacionales y productivos con el puerto de exportación, pero no entre ellos; de aquí una particular característica estructural que adquirirá importancia cuando, posteriormente, se trate de integrar el mercado interno.

En cuanto a la propiedad de la actividad exportadora, en las economías del tipo V la tierra se concentra en manos de un grupo relativamente reducido de grandes propietarios. Esta situación se va conformando desde la primera mitad del siglo XIX a medida que se valoriza el recurso tierra y aumentan las posibilidades de exportación agropecuaria; durante ese período el Estado es utilizado como instrumento por los grupos dirigentes para constituir la gran propiedad rural. Se forma así la gran hacienda, donde prevalecen diversos tipos de relaciones de trabajo: en la ganadería, con un escasísimo empleo de mano de obra, el trabajo asalariado, y en la agricultura donde existen, además, sistemas de aparcería y arrendamiento. El arrendamiento consiste en la entrega a un inmigrante de una parte de la hacienda para que cultive granos; el contrato de arriendo tiene un plazo de tres a cinco años, en cuyo transcurso el arrendatario incorpora al cultivo, tierras vírgenes; el plazo no se renueva, de este modo se lo utiliza para repetir la misma operación con el propósito de añadir nuevas tierras. De esta manera el arrendatario al ampliar la superficie cultivada realiza buena parte de la inversión rural.

La propiedad de la hacienda que produce para la exportación es nacional. La propiedad extranjera en cambio aparece en los servicios públicos y en el sistema financiero y de comercialización; de este modo las empresas extranjeras logran integrarse verticalmente desde la etapa de comercialización hasta la del consumo en el exterior. Esto significa, por supuesto, que la política de ventas y de financiamiento de la producción está en manos extranjeras; pero existe además un poderoso grupo de interés nacional que recibe una parte importante del excedente de la actividad exportadora; de aquí surge un grupo social que puede gastar e invertir ese excedente en el país, y ayudar de esa manera a transformar su estructura productiva.

Todo este conjunto de transformaciones fundamentales en la estructura económica, social, política e institucional, e incluso cultural y demográfica,

mal podría concebirse si antes del impacto externo no hubiera existido un tipo de economía de espacios vacíos. Por un lado, existían amplísimos recursos de tierra disponibles y cuya incorporación a la actividad productiva era fácil; por otro, los grupos sociales dominantes, ganaderos y comerciantes, habían llevado a cabo, desde comienzos del siglo XIX, una labor de pacificación y de apropiación de tierras y ganado que, cuando sobreviene el auge exportador, se orienta hacia la exportación. Además habían logrado estructurar un Estado nacional, con una organización jurídica liberal, que permitía absorber, dentro de ciertas condiciones legales y jurídicas establecidas, una gran masa de recursos humanos y de capital. Así, la situación preexistente, en punto a población, recursos y organización jurídica e institucional, permitió al nuevo sistema incorporarse con éxito a la economía internacional que se estaba formando. Esa misma situación determinó que la actividad exportadora tuviera un papel transformador de la estructura económica, social, política, institucional y cultural de tanta envergadura que, a decir verdad, se confunde con la creación de una nueva nación.

Hasta aquí se ha señalado uno de los agentes transformadores de la sociedad preexistente: la actividad de exportación. Otro agente de la mayor importancia es el Estado, que contribuye a propagar el efecto de la actividad exportadora en la medida que capta parte del excedente generado por dicha actividad y según sea el destino que le otorga. Mas para entender la política perseguida por el Estado, debe examinarse la estructura social y de poder que éste refleja, la ideología de los grupos que participan de su acción, así como también su dependencia de esos grupos nacionales y de los intereses internacionales ligados a la actividad exportadora. Por otro lado, es preciso considerar el tipo de estructura institucional que el Estado heredó del período anterior, pues ello influye sobre su capacidad y eficiencia, así como su autonomía para expresar los intereses nacionales.

Desde el punto de vista de la estructura social, el período de crecimiento hacia afuera significa la consolidación definitiva, como clase dirigente, del grupo oligárquico terrateniente ligado a la actividad exportadora; significa también, por otra parte, la formación de importantes grupos medios tanto urbanos como rurales. Los grupos medios urbanos los forman los empleados públicos y privados vinculados a la expansión del aparato burocrático estatal y los servicios privados; los profesionales y técnicos; los empresarios de ciertas actividades industriales y de servicios que se generan en torno a la expansión urbana y exportadora. Los grupos medios rurales, por su lado, están fundamentalmente compuestos por los arrendatarios y colonos, así como por parte significativa de los propietarios del interior no directamente vinculados con la actividad exportadora. Como puede advertirse, son básicamente grupos medios dependientes de la actividad exportadora.

Es de interés señalar que en este proceso, y durante este período, no se forma en el campo ni en la ciudad una gran masa obrera, un proletariado con organización, sentido de clase, etc. En el campo, porque allí no existen las condiciones productivas para la constitución de una masa asalariada estable, y concentrada; y en la ciudad, porque las actividades industriales son relativamente reducidas y se limitan a empresas pequeñas y medianas. Sólo

en las actividades portuarias, en los ferrocarriles y en los frigoríficos se desarrollan grupos de alguna importancia con una organización sindical relativamente avanzada.

Por consiguiente el Estado representa, en esencia, al sector terrateniente-exportador, y a los intereses extranjeros ligados a la actividad exportadora. En la medida que los grupos medios y urbanos y rurales aumentan su volumen e importancia, se van estructurando y expresando presiones políticas para una participación creciente en la actividad estatal y política; y esto conduce a diversas situaciones de compromiso a través de las cuales los grupos medios adquieren responsabilidades políticas y establecen alianzas con los grupos tradicionales.

La influencia ideológica y cultural europea de la época y el éxito evidente del modelo de crecimiento hacia afuera, contribuyen a fortalecer la ideología liberal y la integración al mundo librecambista de predominio británico. Por otra parte, la enorme masa de inmigrantes, así como los problemas regionales que aún perduran, plantean como tarea fundamental del Estado la integración nacional con la supresión del caudillismo, la eliminación de los intereses regionalistas, y el establecimiento de una legalidad liberal interna. Esto da origen a la adopción sistemática del esquema liberal, al estímulo a la inmigración para poblar los espacios vacíos, y a una política educacional orientada a estructurar la nacionalidad, preocupación muy importante en virtud del gran aporte extranjero al perfil demográfico del país. En general, excepción hecha de su actividad en materia inmigratoria y educativa, puede afirmarse que el Estado cumple un papel relativamente restringido en su acción económica, actitud que no está en contradicción con el establecimiento de una cierta política proteccionista que favorece el desarrollo de algunas actividades productivas nacionales. Pero esta política sólo puede concebirse, parcial y esporádicamente, a través de una protección deliberada de la industria nacional, pues también se trata de una fuente de recaudación aduanera, principal base de los recursos estatales.

La expansión y transformación estructural de los países del tipo V, durante el período de crecimiento hacia afuera, originan una economía donde predominan niveles medios de vida relativamente elevados, un mercado nacional más o menos integrado y bastante amplio, y, por lo tanto, un incipiente proceso de industrialización y de diversificación de la estructura productiva. El auge de ciertas actividades manufactureras se manifiesta con el surgimiento de grupos industriales con alguna influencia sobre la adopción de ciertas políticas de fomento o protección de la industria nacional.

Éste es el trasfondo a partir del cual debe juzgarse el nuevo tipo de influencia externa que comienza a ejercerse a partir de la crisis del Centro que comienza con la primera guerra mundial. Las economías del tipo V estaban estrechamente ligadas a Gran Bretaña, centro internacional predominante que comienza a perder dinamismo y a ser remplazado por Estados Unidos. El debilitamiento de las relaciones comerciales y financieras con el centro inglés, a partir de la primera guerra mundial, la disminución de la demanda externa a partir de entonces, el quebrantamiento del sistema monetario y financiero internacional como consecuencia de la gran crisis mundial de 1930,

son factores todos que perjudican seriamente las posibilidades de exportación de estas economías. En consecuencia, entra en crisis el sector exportador, pilar fundamental del modelo de crecimiento hacia afuera. Esta situación debe examinarse a la luz tanto de los acontecimientos externos, reseñados en la parte II, como de la situación interna preexistente. Estas economías ofrecen condiciones bastante favorables para reaccionar frente al impacto de la crisis externa. En lugar de adaptarse a ella mediante una contracción interna se planteó una política alternativa, la de sustitución de importaciones. Esta política está basada sobre el apoyo de un sector industrial relativamente importante, surgido durante la fase del desarrollo hacia afuera, y sobre sectores sociales y políticos directa o indirectamente vinculados a él.

ii] *Las economías del tipo S (subsistencia)*

El conjunto de países del tipo *S* puede dividirse en dos grupos durante el período de la colonia, y más particularmente durante el siglo XVIII. Constituye uno de ellos la economía del tipo *SP*, donde junto a la economía de subsistencia se desarrollan cultivos de exportación organizados en forma de haciendas o plantaciones; son economías como la cubana, venezolana y otras, donde se estimula el cultivo del azúcar, café, cacao, tabaco y otros productos tropicales de exportación similares. Dentro del conjunto de economías de subsistencia se distingue otro tipo, que por no estar en zonas de cultivo tropicales y pertenecer a la periferia colonial, debió desarrollar actividades agrícolas y mineras para comerciar con el centro colonial; tal es el caso de la economía chilena.

En cambio, distinto es el de Brasil, que presenta varias peculiaridades. Ante todo, se trata de una economía de dimensiones continentales que inicia su vinculación con la economía internacional basada sobre la actividad extractiva del palo de brasil; continúa con una economía azucarera esclavista de plantación en el nordeste; posteriormente, ya en el siglo XVIII, atraviesa un ciclo minero; luego atraviesa por una fase de exportaciones de cacao y finalmente, de café, con explotaciones de tipo hacienda. También su vida independiente se inicia en forma muy especial, bajo el signo del Imperio; esto posibilita gran continuidad entre el fenómeno colonial y la vida independiente, lo que contribuye a preservar integridad territorial y la estabilidad institucional de Brasil y evitar un conflicto armado con Portugal. Y ello tiene importancia para explicar el proceso de crecimiento hacia afuera durante la segunda mitad del siglo XIX.

a] *El caso de la economía chilena.* Chile se consolidó institucional, política y económicamente durante la primera mitad de la pasada centuria. En efecto, el país se caracterizó por un proceso relativamente rápido de adaptación a la nueva vida independiente, logró una precoz estructuración institucional y jurídica con los gobiernos conservadores a partir de 1833. Por otra parte, basado sobre las actividades agrícolas y mineras heredadas de la colonia, sobre el desarrollo de importantes y eficaces vinculaciones con el nuevo centro hegemónico mundial y el auge de las actividades mineras de Australia y California, expandió su economía en forma considerable convirtiéndose en un fuerte exportador de productos agrícolas y mineros, destacándose en especial la minería

del cobre. Se trata por tanto de un período de importante auge económico, durante el cual se expanden también las actividades internas, incluyendo ciertas manufacturas.

Sobre este fundamento se comienza, durante la segunda mitad del siglo XIX, a registrar la repercusión externa derivada de la Revolución Industrial; dicho efecto lo ejerce en Chile la minería del salitre. Se trata de una actividad minera con características bastante excepcionales, puesto que el salitre no se presenta en forma de vetas o minas, sino de una capa superficial muy extendida en buena parte de los territorios desérticos de Tarapacá y Antofagasta. Exige por eso una utilización muy abundante de mano de obra y afecta un territorio de considerable extensión.

El crecimiento de la demanda mundial de salitre adquiere dimensiones extraordinarias y produce, por consiguiente, un gran aumento de la producción, de las exportaciones y de la ocupación, con consecuencias significativas sobre la región donde se extrae el mineral, así como también sobre la economía chilena en su conjunto. Aun cuando el auge salitrero ya adquiere importancia durante la década del 70, en realidad su significación es posterior a la guerra del Pacífico (1879-1883), cuando se enfrentan Chile con Perú y Bolivia, precisamente por los territorios salitreros. La guerra dio a Chile la propiedad de estos territorios y a partir de 1883 se aprecia un incremento vertiginoso en las exportaciones de salitre. Aunque el aumento del sector de exportación data por lo analizado de una fecha relativamente temprana, y por consiguiente ofrece al país posibilidades de acumulación bastante importantes durante un largo período, éste es más breve que para las economías del tipo V.

Puesto que la actividad salitrera exigía para su explotación una gran densidad de mano de obra, el auge del salitre provoca un proceso de migración hacia el norte, hasta entonces prácticamente despoblado. Esta migración la constituyen obreros rurales y población urbana de la zona central del país y mano de obra que emigra de las antiguas regiones mineras, y por otra parte esta extraordinaria afluencia de población hacia el norte origina numerosas concentraciones urbanas en el desierto e importantes ciudades-puertos como Iquique, Antofagasta, Pisagua y otros.

En un comienzo, los recursos financieros y empresariales que desarrollan la actividad minera del salitre provienen fundamentalmente de los recursos acumulados por empresarios chilenos, especialmente en la minería del cobre, oro y plata; empresarios éstos ligados a agencias comerciales inglesas establecidas en los principales puertos desde comienzos del siglo, y a través de las cuales realizaban sus exportaciones. La guerra del Pacífico modificó muchas de estas características y condiciones iniciales; si bien significó la apropiación del territorio salitrero por parte de Chile, posibilitó, posteriormente, la penetración del capital inglés. La devaluación de los títulos de propiedad de las salitreras peruanas y bolivianas, e incluso chilenas, facilitó su adquisición por parte de capitalistas ingleses que, de esta manera, pasaron a apropiarse de muchas de las pertenencias mineras de los empresarios chilenos. Por otra parte, el Estado chileno pasó a percibir un flujo considerable de tributos derivados de los impuestos de exportación; además, los nuevos territorios salitreros y el crecimiento de la actividad productiva y de la población suscitaron la crea-

ción de una importante infraestructura de transporte interno y puertos, y tuvo también una influencia considerable sobre la agricultura, puesto que ésta pasó a disponer de un nuevo mercado interno de considerable amplitud y dinamismo.

El auge de la actividad salitrera tuvo gran importancia desde el punto de vista de la estructura social, económica y política. Sin embargo, los mecanismos que producen este proceso son bastante diferentes de los que operaron en el caso de las economías del tipo V. El impacto directo de la actividad exportadora a través del mercado que genera, la ocupación que crea, la infraestructura que requiere, etc., es relativamente menos importante que en las economías del tipo V, aunque mucho más significativo que cuando el sector exportador adopta características de enclave.

Tal vez el aspecto más importante de la expansión salitrera débese al hecho de tratarse de una actividad que utiliza en forma intensiva el trabajo asalariado; de esta manera, aun cuando la tasa de salarios se mantiene relativamente baja debido a una abundante oferta de mano de obra, la gran magnitud de la masa asalariada genera un importante mercado de bienes de consumo, especialmente agrícolas. A su vez esto exige la explotación de nuevos recursos agrarios y contribuye a la expansión de la frontera agrícola en el centro y sur del país.

Desde el punto de vista de la demanda de insumos, la minería y las actividades relacionadas al transporte interno y externo, significan un aumento considerable en la demanda de carbón, madera (durmientes y materiales de construcción), equipo de transporte tal como carretas, barcos de cabotaje, etc.; de donde un estímulo para la instalación de astilleros, maestranzas, talleres, etc.; y estas actividades recibieron un nuevo impulso con las acciones bélicas y el desarrollo de los ferrocarriles y la maquinaria minera en general. Todo esto pudo haber estimulado y diversificado la economía nacional, sobre todo considerando las actividades industriales, mineras, agrícolas y de servicios creadas durante las décadas anteriores. No obstante, el grado en que la expansión de la minería significó en definitiva un impulso para los sectores productivos mencionados dependía, por entero, de que el sector minero se abasteciera con importaciones o producción interna.

El gran volumen de empleo generado en la minería se tradujo en fuertes concentraciones urbanas en los campamentos mineros y en los puertos, y por consiguiente generó un intenso proceso de proletarización. Por tratarse de una actividad de tipo minero no se produjeron grandes fluctuaciones estacionales en el empleo, aun cuando sí hubo variaciones importantes originadas por las fluctuaciones en el mercado mundial del salitre. Por otra parte, desde el punto de vista de la calificación de los recursos humanos, no se requerían trabajadores especializados. Sin embargo, la concentración urbana y la masa de ingresos generada en la región, significó un estímulo importante para que se formasen grupos de comerciantes nacionales y extranjeros. En síntesis, puede decirse que el empleo directo en la actividad exportadora era muy grande y corresponde principalmente a mano de obra no calificada; y el empleo indirecto no es de una dimensión tan considerable como en las economías del tipo V.

Por su infraestructura y localización geográfica se trata de una actividad exportadora de tipo "minero-extensivo", situada en regiones distantes y muy poco pobladas, donde se crean núcleos urbanos y un sistema de transportes directamente en función de las exportaciones. En contraste con el caso argentino, la actividad exportadora y las inversiones en capital social básico no coinciden con centros urbanos preexistentes, ni con regiones de variados recursos naturales. Así, la infraestructura creada en torno al sector exportador en el norte no contribuye en forma directa a integrar el sistema económico nacional; ésta es una de las razones por las cuales el efecto secundario adquiere menor significación.

Por lo que al tipo de empresa y organización se refiere, inicialmente se trata de unidades pequeñas y medianas de propiedad nacional, que más tarde son absorbidas, por un proceso de concentración, en grandes empresas extranjeras. Éstas se integran verticalmente, esto es, desde la extracción hasta la venta al consumidor en los países centrales. Por lo demás, dicho proceso significa la introducción de innovaciones tecnológicas importantes con lo que la actividad exportadora adquiere cada vez menos poder diversificador sobre el resto del sistema.

En virtud del crecimiento de la producción, de los aumentos de productividad y del hecho de mantenerse una tasa de salarios relativamente estable, el auge del salitre significa un considerable aumento absoluto del producto interno bruto, del ingreso medio por habitante y del excedente. Probablemente se deteriora la distribución del ingreso, porque si bien las remuneraciones de los sectores asalariados quizá experimentan alguna mejoría, los de ciertos sectores medios y, fundamentalmente los de los sectores propietarios, aumentan en forma considerable puesto que ellos captan todo el excedente generado. Sin embargo, a medida que la actividad exportadora pasa a manos extranjeras, el excedente se envía en proporción creciente al exterior; significa esto una salida de posibles recursos de inversión, exceptuando, claro está, el monto destinado a reinversión. No obstante todos los elementos señalados, el país consigue captar un cierto porcentaje de los recursos que genera el sector, pues existe un Estado relativamente fuerte y organizado, con una burocracia asentada, apoyado sobre grupos nacionales dominantes bien estructurados que logran imponer tributos al sector exportador.

El conjunto de influencias sobre la economía chilena derivado de la expansión del sector exportador, depende de la naturaleza de la actividad exportadora, cuyas características se acaban de reseñar, y de la situación preexistente. Esta última tiene como notas propias una apreciable flexibilidad de la estructura productiva del país para ajustarse a los requerimientos del sector minero, en expansión, y también la existencia de un Estado fuerte y organizado.

El desarrollo de la economía chilena durante la primera mitad del siglo XIX posibilitó la creación de un aparato productivo relativamente diversificado, que atendía muchas de las demandas originadas en la minería del cobre, oro y plata. Como lo demuestran las exportaciones agrícolas, existía una clase empresaria rural; además se difundía una política agraria destinada a favorecer, con obras de irrigación y transporte, el aumento de la producción. La necesidad de ampliar la frontera agrícola condujo más tarde a la ocupación de

determinadas áreas todavía pobladas por indígenas, y al fomento de la inmigración para colonizar el sur del valle central.

Por lo que respecta al efecto de la nueva actividad exportadora sobre la manufactura, el auge del salitre y las políticas liberales derivadas del mismo, afectaron negativamente ciertos rubros manufactureros que habían logrado niveles de producción relativamente importantes hacia mediados de la pasada centuria. Por otra parte, la expansión del salitre estimuló otras actividades industriales y, sobre todo, la realización de una serie de obras de infraestructura. El impacto negativo se produce especialmente durante la primera fase de la expansión salitrera; en tanto que los efectos positivos sobre la manufacturera se manifiestan más tarde, durante una fase más avanzada, hacia fines del siglo, cuando crecieron considerablemente el ingreso nacional y el presupuesto del Estado, lo que trae aparejada una serie de efectos multiplicadores sobre el resto del sistema.

La actividad salitrera y todo lo que con ella se relaciona tiene notable significación desde el punto de vista de los cambios en la estructura social del país. Desde luego, explica el surgimiento de un numeroso proletariado obrero que en años posteriores constituirá la base de los partidos populares chilenos. Por otra parte, la existencia de fuertes intereses privados extranjeros y las oportunidades que el auge de la actividad exportadora brindó al Estado y a los particulares fortalecieron a los grupos políticos liberales. El nuevo régimen político instaura un gobierno parlamentarista que implica un sensible debilitamiento del poder presidencial; con todo, es preciso recordar que la burocracia estatal y el aparato del Estado poseían cierta autonomía de decisión y seguían vinculados, por lo menos en parte, a sectores tradicionales. Evidencia esta situación el hecho de que, no obstante el ineficaz juego político deliberativo en el plano parlamentario, ese mismo Estado estuvo en condiciones, durante este período, de captar recursos de la actividad exportadora, obtener aportes financieros de los países centrales, aumentar el propio aparato burocrático estatal, incrementar los gastos en materia de educación, realizar obras públicas de mejoramiento urbano, extender el sistema ferroviario y construir los puertos de Valparaíso y San Antonio. De esta manera, si bien el primer impacto de la expansión exportadora puede haber perjudicado algunas de las actividades establecidas hacia mediados del siglo, por otro lado no es menos cierto que el conjunto de hechos que se acaban de mencionar contribuyeron a fomentar nuevos rubros manufactureros y ampliar considerablemente los grupos sociales medios y empresariales. Esto último se expresa, por ejemplo, con la creación de la Sociedad de Fomento Fabril que agrupaba un número considerable de establecimientos manufactureros.[7]

El período de profundo y prolongado desajuste del capitalismo moderno, que se inicia con la primera guerra mundial, no se refleja en seguida en la economía chilena. Aun cuando la industria salitrera se encuentra en vísperas del colapso tecnológico provocado por la producción de sustitutos sintéticos, su

[7] La Sociedad de Fomento Fabril se fundó el 7 de octubre de 1883 como consecuencia de una nota que el Ministro de Hacienda envió a la Sociedad Nacional de Agricultura encomendándole la organización de una asociación de industriales. En 1900 la Sociedad de Fomento Fabril tenía 195 socios.

desarrollo continúa durante la guerra pues era utilizado en la producción de explosivos. Simultáneamente, resurge la explotación del cobre originando la llamada "gran minería", con inversiones extranjeras de compañías norteamericanas.

De este modo, hacia fines de la década de 1920, el país llega a tener un nivel de ingresos relativamente elevado, una nueva actividad de exportación tecnológicamente avanzada y en pleno crecimiento. La actividad salitrera, en cambio, comienza su fase de decadencia, después de experimentar durante la década de 1920 violentas contracciones, que provocaron desocupación y depresión económica en la zona norte de Chile.

El prolongado auge de las actividades exportadoras y su efecto directo e indirecto, a través del Estado, sobre el resto del sistema económico y social significó el surgimiento de una sociedad compleja, con una población obrera que incluye un importante grupo organizado y con sectores y clases medias, cuya participación política, aliados con los obreros, comienza a ejercer una influencia considerable sobre la política nacional.

Por otra parte la expansión exportadora y el aumento de las actividades públicas, así como la creación de una infraestructura y la incorporación a la economía nacional de nuevos territorios en el sur y el norte, significaron una apreciable diversificación de la estructura productiva que se tradujo en una manufactura incipiente y el surgimiento del correspondiente grupo empresarial. Este conjunto de antecedentes es de la mayor importancia para analizar el significado y las repercusiones de la gran crisis mundial de 1930 sobre la economía y la sociedad chilenas.

β] *Economías de tipo SP (agricultura de subsistencia-plantación): Cuba.* Una de las principales características de este tipo de economías es la existencia, antes del auge exportador de fines del siglo XIX, de agriculturas de exportación de productos tropicales como el azúcar, café, cacao, tabaco, etc. En este tipo de agricultura aparecen, con frecuencia, propiedades medianas e incluso pequeñas, de tipo familiar, junto a las grandes haciendas y plantaciones. Su explotación requiere el empleo abundante de mano de obra, satisfecho en gran medida con el trabajo esclavo. Por tratarse de cultivos permanentes que tienen períodos de cosecha muy marcados, la ocupación estacional fluctúa en forma aguda; esto permite la combinación de haciendas o plantaciones de gran tamaño, con una agricultura de subsistencia, de donde obtiene su alimentación la fuerza de trabajo ocupada en las plantaciones, que reside en parte en las mismas haciendas (los esclavos) y en parte en pequeños predios o minifundios en regiones vecinas. Este complejo latifundio-minifundio, o cultivo de plantación-agricultura de subsistencia, asegura un abastecimiento barato y abundancia de mano de obra, incluso para los pequeños y medianos propietarios.

La existencia en Cuba de una masa creciente de población rural en un régimen de economía de subsistencia permite, por consiguiente, remplazar en forma paulatina el régimen esclavista como sistema para asegurar la provisión y la movilidad de mano de obra de haciendas y plantaciones. Sin embargo, aun cuando ello facilita la abolición gradual y formal de la esclavitud durante el siglo XIX, el número de esclavos en 1841 aún alcanza al 43 por ciento de la

población total.[8] Este porcentaje es muy inferior al que prevaleció en otras islas antillanas productoras de azúcar, cuyo grado de especialización en el cultivo fue mucho más acentuado.

El gran auge de la economía internacional de fines del siglo XIX significa, en el caso particular de los países exportadores azucareros, la reorganización y modernización del sector exportador tradicional. En el caso de este producto se trata de remplazar el ingenio primitivo y crear "dos centrales azucareros" para así poder competir con el azúcar de remolacha, cultivo en proceso de intensa expansión en Europa y Estados Unidos, y con la caña de otros proveedores como Hawaii. El aumento de la demanda norteamericana de azúcar fue creando un sistema de financiamiento de las zafras y exportaciones a Norteamérica; de esta manera, se facilita la penetración de innovaciones tecnológicas y la ampliación de algunas empresas que, por su mejor respaldo financiero y técnico, comienzan a expandir su producción, absorbiendo empresas o incorporando nuevas tierras al cultivo de caña; y esto afecta no sólo al azúcar sino también a otros cultivos, como por ejemplo al tabaco. En otros términos, se da un proceso de concentración de la propiedad en grandes plantaciones modernas especializadas. "...Desaparecen los 'cachimbos' y no subsisten más que los ingenios que pueden instalar maquinaria costosa y que ahora pasan a ser 'centrales'; en 1860 había 2 000 ingenios y en 1894 no molían ya más que 400 centrales... y en 1900, sólo 200."[9] Esto implica por un lado la incorporación de parte de las tierras de la agricultura de subsistencia y de otros cultivos dentro de la gran hacienda, y por otro significa que los medianos y pequeños productores quedan reducidos a la condición de abastecedores de caña para el ingenio, o quedan marginados, cuando éste adquiere sus tierras y se les expulsa hacia la agricultura de subsistencia.

Para el transporte en las plantaciones la gran empresa requiere también el desarrollo de la ganadería; el traslado de la caña hasta el ingenio en las grandes propiedades se hace utilizando tracción animal. Esto significa que parte de la tierra debe dedicarse a la ganadería, circunstancia que también influye en la expulsión, hacia la agricultura de subsistencia, de los pobladores establecidos en esas tierras. Estos campesinos arrojados de sus lugares de existencia constituyen una fuente de oferta elástica de mano de obra para los períodos de zafra. De esta manera, si bien el remplazo del trapiche tradicional por el ingenio origina una verdadera empresa agroindustrial, en lugar de crearse un proletariado se refuerzan las relaciones de trabajo tradicionales; este proceso de reajuste estructural se realiza durante un período relativamente prolongado, desde la década del 70 hasta fines del siglo y constituye una etapa preparatoria. El gran auge de la expansión azucarera aparece después de la guerra de la independencia (1898).

A lo largo del proceso descrito, la distribución del ingreso empeoró, puesto que una parte importante de la población rural fue desplazada hacia la agricultura de subsistencia, y queda vinculada a las actividades de exportación sólo durante los períodos de zafra. Por otro lado se introducen simultánea-

[8] Felipe Pazos y Roque, "La economía cubana en el siglo XIX", en *Revista Bimestre Cubano*, Habana, enero-febrero de 1941, p. 28.

[9] *Op. cit.*, pp. 16 y 26.

mente innovaciones tecnológicas sustanciales que elevan el producto interno bruto y también, en virtud de la oferta ilimitada de mano de obra, el excedente de los exportadores. Dada la forma semiservil en que se mantienen las relaciones de trabajo, dentro de las fincas y también con los agricultores de subsistencia fuera de ellas, la expansión exportadora tampoco crea un mercado interno de importancia.

Los insumos que utiliza para su producción la nueva actividad exportadora tampoco adquieren un efecto importante sobre el resto de la actividad económica, excepción hecha del transporte, que provoca el desarrollo de la ganadería y de un sistema de ferrocarriles y comunicaciones amplio y complejo, puesto que el cultivo del azúcar se extiende por la mayor parte del territorio del país. Los demás insumos, en su totalidad, deben importarse ya que la flexibilidad de la producción nacional era muy escasa; la precaria estructura productiva creada en períodos anteriores no permitía que los insumos necesarios para el desarrollo de la actividad azucarera pudieran obtenerse de los sectores agrícolas, manufactureros, comerciales y financieros preexistentes. En síntesis, el auge exportador crea, en este país, una estructura productiva excesivamente especializada en la producción azucarera y un sistema financiero y de comercialización vuelto por entero hacia la exportación y almacenamiento de azúcar.

Por lo que a la tenencia de la tierra se refiere, la situación previa estaba caracterizada por la existencia de la gran propiedad junto con una significativa proporción de medianos y pequeños propietarios. La guerra de la independencia y el desalojo de los españoles permitió cambios importantes: los intereses norteamericanos remplazan a los propietarios españoles y cubanos en parte y concentran las propiedades. "Los antiguos hacendados cubanos quedaron convertidos en colonos y el control de la industria comenzó a pasar a manos del capital norteño."[10] Por otro lado, se genera un proceso de concentración de la tierra como resultado de las nuevas formas tecnológicas de elaboración del azúcar que se introducen con el "central".

Estas nuevas formas de propiedad y su vinculación creciente con la economía norteamericana condujo también a un grado muy alto de integración vertical, desde la actividad productora hasta la comercialización final en el mercado de consumo.

El gran crecimiento y modernización del sector exportador, los cambios en el régimen de propiedad, la penetración del capital extranjero y la integración creciente de la economía azucarera, en la economía norteamericana son fenómenos que se superponen con una situación preexistente que no había cambiado significativamente durante la mayor parte del siglo XIX, como lo confirma el hecho de que Cuba haya seguido siendo una colonia, parte de un Imperio, el español, ya en absoluta decadencia.

La jerarquizada estructura social predominante tenía en su punto más elevado una administración española, junto con los comerciantes y los grandes propietarios rurales españoles y criollos; en seguida los medianos y pequeños azucareros que constituían la clase media rural junto con los propietarios dedicados a la ganadería y a cultivos como el tabaco y el café. Dadas las nuevas

10 *Op. cit.*, p. 26.

relaciones con el mercado norteamericano, van apareciendo también los nuevos y prósperos dueños de ingenios vinculados al mercado norteamericano.

Esta estructura social sufre transformaciones importantes debido a dos conflictos bélicos; el primero, de 1868 a 1878, una sangrienta guerra con España que hizo disminuir la población de Cuba; el segundo, la guerra de 1896-98, culmina con la independencia de la colonia y una intervención norteamericana. De esta manera Cuba pasa, sin transición, del estado colonial a otro de aguda dependencia jurídica, económica y política.

En cuanto a las ideologías y políticas predominantes, durante toda la colonia prevalece la orientación mercantilista colonial española, sustituida radicalmente a partir de la independencia por un esquema que en la práctica significaba hacer depender por entero la economía cubana de la economía norteamericana. No obstante el hecho de que durante las dos primeras décadas del siglo XX, la producción y exportación de azúcar experimenta un aumento extraordinario y por consiguiente el ingreso total de la isla sube de manera considerable esto no provoca un proceso de acumulación ni estimula el desarrollo de la producción interna, aun cuando se crea un mercado nacional significativo.

Todo esto en gran parte se explica por la precaria situación de la estructura productiva preexistente, pero también por los acuerdos tarifarios suscritos con Estados Unidos que favorecían al producto norteamericano, a lo que puede añadirse aun los reducidos costos de transporte de esas mercaderías.

El Estado, que hasta la víspera de la independencia estaba constituido por la administración colonial española, se transforma con la independencia en un ente sobre el cual ejerce una influencia preponderante el nuevo sector exportador y sus vinculaciones externas. En contraste radical con el caso chileno, el Estado no está en condiciones de captar el excedente de la actividad exportadora y reinvertirlo en la diversificación del sistema productivo.

En virtud de su extrema especialización productiva y su dependencia económica y financiera, las crisis de la economía azucarera durante la década de 1920 y la gran depresión produjeron un verdadero colapso de la economía cubana; además, en contraste con las economías que lograron sacar ventajas durante el período de crecimiento hacia afuera para diversificarse tanto económica como socialmente, y crear un Estado bien organizado y fuerte —condiciones necesarias para el desarrollo—, la economía cubana no pudo aprovechar las oportunidades que crea la crisis de las vinculaciones externas para emprender una política de diversificación del sistema productivo.

γ] *Un caso especial de economía del tipo SP: Brasil.* En la segunda mitad del siglo pasado se produce en Brasil un fuerte impulso exportador sobre la base de la producción cafetalera del sur del estado de Minas Gerais y norte de Río de Janeiro; el último auge de una sucesión de ciclos de expansión de las exportaciones, entre los cuales tuvieron particular importancia el del azúcar, que se desarrolló durante los siglos XVI y XVII en el Nordeste, sobre la base de una economía de tipo esclavista; la economía minera, asentada sobre la explotación del oro y diamantes en el estado de Minas Gerais durante el siglo XVIII y que culminó durante la segunda mitad del siglo siguiente con el apogeo del café.

El crecimiento de la producción cafetalera sólo puede explicarse a la luz de las condiciones creadas por las actividades preexistentes, puesto que se apoya sobre los medianos y pequeños empresarios comerciales originados por el auge minero en Minas Gerais y también sobre la mano de obra que quedó disponible como consecuencia de la decadencia de la minería. La notable expansión del café y el hecho de tratarse de un cultivo que requiere mano de obra abundante, en particular durante las épocas de cosecha, agota rápidamente la oferta de recursos humanos disponibles, por lo que comienza una política de inmigración. Los cultivos del café se desplazan de manera progresiva hacia el sur, primero a la región de Río de Janeiro y posteriormente al estado de São Paulo. Esto fue suscitando un proceso de ocupación de nuevas tierras antes no apropiadas, y la formación de grandes y medianas propiedades, a las que se incorporaban los inmigrantes como asalariados o arrendatarios.

La economía cafetalera de Brasil se gesta en el transcurso de todo el siglo XIX, y sólo en su segunda mitad, sobre todo a partir de 1880, alcanza dimensiones considerables. En efecto, es principalmente en las últimas décadas de esa centuria que la economía cafetalera se convierte en la actividad de exportación predominante de la economía brasileña. En contraste con los ciclos de expansión exportadora anteriores, el auge del café tuvo una significación capital desde el punto de vista del futuro desarrollo del país. Desde luego, esta actividad adquirió un gran volumen, abarcó una amplia extensión geográfica y tuvo una larga duración. Originó de este modo un monto de ingresos sustancial y durante un período prolongado; permitió una ocupación que alcanzó dimensiones verdaderamente significativas. Además, como se trataba de inmigrantes europeos, en contraste con los ciclos anteriores, el café formó una clase bastante amplia de medianos y pequeños propietarios, arrendatarios y asalariados rurales, con un nivel relativamente elevado de remuneraciones o ingresos. Ésta fue la base de un mercado interno de considerable extensión en el área geográfica correspondiente.

Por otro lado, dada la amplitud de las regiones interesadas en el cultivo del café, tuvo gran importancia el desarrollo de la infraestructura de transportes y comunicaciones, así como también la concentración de la población en dos ciudades que alcanzaron gran magnitud desde muy temprano: São Paulo y Río de Janeiro, donde se establecieron los principales canales de comercialización y financiamiento; además, por ser Río de Janeiro puerto y ciudad capital, coincidieron en ella el centro administrativo, económico y financiero del país, y también el cultural y social. A esto se añade que, en virtud de los ciclos anteriores, ya existían otros centros poblacionales de importancia en el Nordeste, en Bahía y en Minas Gerais. Además, debe considerarse la naturaleza excepcional del Estado brasileño, que siguió siendo un Imperio prácticamente durante todo el siglo XIX, en que el poder central ejerció una función integradora y equilibrada entre los diversos intereses regionales.

Todo esto contribuyó a la formación de un mercado nacional relativamente importante, aunque demográfica y geográficamente limitado, y a un Estado que asume algunas actividades vinculadas al fomento agrícola, manufacturero y desde luego a la infraestructura urbana y regional del país. Se trata de una economía bastante diversificada, con un nivel de ingreso relativamente elevado

CUADRO 12

CICLOS DE PRODUCCIÓN EN BRASIL

Producto principal	*Zonas principales de producción*	*Período aproximado de duración del apogeo*	*Características de la actividad económica principal*
Palo brasil	Costa de Bahía	1501-1530	Extracción de madera con mano de obra portuguesa, francesa e indígena.
Caña de azúcar	Pernambuco (Nordeste)	1530-fines del siglo XVII	Cultivo de la caña en grandes plantaciones con mano de obra esclava. Al comienzo con financiamiento holandés. Los ingenios eran poderosas organizaciones industriales y agrícolas. El azúcar es el principal artículo del comercio mundial de la época.
Oro y diamantes	Minas Gerais	Desde fines del siglo XVII hasta fines del siglo XVIII	Extracción del oro de los lavaderos mediante la utilización de mano de obra libre y, en segundo lugar, esclava. La producción se organiza en pequeñas empresas. También se extraen diamantes.
Café	São Paulo Paraná Río de Janeiro	Desde mediados del siglo XIX hasta 1920-1930 aproximadamente	Ampliación de la frontera agrícola. Surge el latifundio cafetalero con mano de obra esclava sacada de las plantaciones azucareras y de la economía minera, posteriormente mano de obra libre, y gran flujo migratorio.

(por lo menos en los actuales y antiguos centros exportadores principales), con una masa de población importante concentrada principalmente en Río de Janeiro y São Paulo. Ello posibilitó el desarrollo de algunas actividades manufactureras sobre la base de la acumulación realizada por los sectores exportadores, de tal modo que al presentarse la crisis mundial de 1930 se había creado un importante sector de empresarios nacionales y estaban dadas las condiciones de estructura productiva que permitirían emprender una política de industrialización deliberada.

Como puede inferirse del somero análisis anterior, Brasil presenta una peculiaridad de fundamental importancia para el estudio de su proceso de di-

versificación: se trata de un país que va experimentando una sucesión de ciclos formativos de naturaleza diferente y que se desarrollan en diversas regiones del país. El impacto del último de estos ciclos —el del café— debe examinarse por consiguiente como un proceso de interacciones económicas, sociales, políticas y administrativas con los diversos sistemas regionales preexistentes, y con el sistema nacional escasamente integrado que éstos constituían. La intención de este pasaje se limita casi por entero a destacar este aspecto tan básico como especial de Brasil, puesto que no es posible, en esta oportunidad, penetrar más profundamente en el análisis de ese complejo juego de interacciones.

e] *Las economías del tipo C: Perú y México*

Se trata de las economías que, durante el período colonial, sirvieron como ejes o centros del sistema imperial español en América. En el caso de México el impacto externo derivado de la gran expansión de la economía internacional durante el siglo XIX, se manifiesta principalmente por el crecimiento de las exportaciones de ganado y minerales; aunque dicho crecimiento se insinuaba desde mediados del siglo, sólo se concreta en forma significativa después de la toma del poder por Porfirio Díaz en 1876. Con este episodio terminan las guerras civiles y las intervenciones armadas extranjeras que caracterizaron el siglo pasado hasta fines de la década de 1860. En la minería, la expansión se acelera a partir de 1880 con fuertes inversiones extranjeras, particularmente norteamericanas, inglesas y alemanas. Como Cuba, y a diferencia del cono sur de América Latina y Brasil, México comienza a ligarse a la economía norteamericana ya desde fines del siglo XIX.

En Perú, aun cuando en la práctica toda la centuria pasada es un período de graves problemas políticos internos, de guerras con países vecinos y de intervenciones extranjeras, el auge del comercio exterior se extiende desde 1840 a 1880 aproximadamente, y está basado en las exportaciones de guano. Esto se debe a que el guano se extrae de islas en las costas del Perú y a que la actividad guanera tiene poca relación con las condiciones predominantes en el país. De hecho, como se verá luego, éste es uno de los indicadores de la escasa significación de la actividad exportadora y de su reducida integración al resto del sistema, pues sólo así puede explicarse que durante un período de grandes disturbios políticos e incluso militares, la exportación de guano hubiera continuado sin graves interrupciones.

A esta actividad se incorporaron recursos humanos extranjeros, principalmente mano de obra traída desde China y Polinesia; sin embargo, debe señalarse que esa incorporación, si bien tuvo importancia para las exportaciones de guano, la tuvo aún mayor para proveer de mano de obra a los cultivos azucareros y algodoneros de la región costera de Perú.

Los aportes de capital extranjero fueron reducidos y se concentraron en empresas inglesas y norteamericanas, las que servían de agentes comerciales del gobierno peruano para la venta del guano en los mercados externos y también se encargaban de su transporte a esos mercados. Como la extracción de ese producto era extraordinariamente primitiva, tampoco se introducen innovaciones tecnológicas significativas para la economía de Perú.

Bien distinto es el caso de las exportaciones mexicanas, donde el crecimiento de la ganadería significa la introducción de una actividad productiva que tiene amplias repercusiones. Asimismo, los aportes de capital extranjero a la minería de la plata, oro, cobre y otros metales, significan una superación del primitivo nivel tecnológico imperante; además, en la medida que estas actividades se vinculan al nuevo mercado norteamericano en expansión, ello se traduce en considerables inversiones en materia de infraestructura, y particularmente un gran desarrollo del sistema ferroviario.

Los cambios que los sectores exportadores provocan en la estructura interna de estas economías son de naturaleza muy diferente. En Perú tuvo muy escaso significado para la diversificación de la estructura productiva y social, no obstante el prolongado período de la actividad guanera, el volumen y monto de los ingresos generados, la participación de empresarios nacionales en la explotación del guano, la comercialización internacional del producto por parte del Estado durante un breve período y el aumento de los ingresos fiscales.

Para explicar esta aparente paradoja es preciso tener en cuenta que la explotación del guano se concentraba en unos pocos islotes, cercanos al territorio continental; por consiguiente, la actividad exportadora no creó una infraestructura que sirviera para la diversificación del resto del sistema económico. Además, el nivel tecnológico era muy primitivo; tratábase simplemente de un proceso de extracción superficial y traslado a los barcos basado por entero en el uso intensivo de mano de obra. Las guaneras se entregaban en concesión a unos pocos empresarios peruanos, quienes vendían el producto a los exportadores a un precio fijo y pagaban una tasa determinada al Estado, de donde para aumentar sus utilidades, explotaban al máximo la mano de obra. Para ello se introducía mano de obra cautiva, prácticamente esclava, la que era mantenida al nivel de subsistencia y en condiciones de trabajo infrahumanas; por consiguiente, la masa trabajadora del sector exportador no generó ningún mercado, a la vez que permitió la formación de rentas sumamente elevadas en un reducido grupo de empresarios peruanos. Por otro lado, se obtenían ingresos fiscales estables, y de cierta importancia, mientras el resto del excedente quedaba en manos de los agentes vendedores extranjeros; por todas las razones indicadas, la actividad exportadora tampoco constituía un mercado de insumos o materias primas para el resto de la economía peruana. Pudo, es cierto, haber impulsado una actividad vinculada al transporte marítimo, los astilleros, etc., pero ello no fue posible por cuanto el transporte estaba entregado, junto con la comercialización, a firmas comerciales y marítimas extranjeras.

De la descripción anterior síguese que las únicas fuentes de recursos para Perú, que pudieron haber permitido la transformación de la economía y sociedad peruanas, fueron los ingresos obtenidos por los exportadores peruanos y las recaudaciones fiscales. En la medida que algunos de estos empresarios eran propietarios de haciendas azucareras, es probable que parte de las utilidades derivadas de las guaneras se utilizaran para ampliar la producción azucarera; en este sentido, interesa destacar que la modernización de la actividad azucarera en Perú se llevó a cabo fundamentalmente con recursos nacionales.

El Estado, por su parte, sirvió como mero redistribuidor de los ingresos captados del sector exportador. Comenzó por amortizar la deuda pública contraída

desde la independencia; amplió en forma considerable la burocracia y aumentaron desmesuradamente los gastos públicos. A partir de cierto momento, sin embargo, el Estado canalizó recursos hacia la construcción de un sistema ferroviario que posteriormente sirvió al país. Por último, el resto de los recursos derivados de la actividad exportadora por el Estado y los particulares peruanos, parece haberse gastado en consumos suntuarios sin mayor influencia sobre el resto del sistema.

Hacia fines de la década de 1880, las guaneras se habían agotado y la actividad exportadora decayó totalmente. En síntesis, el país vivió 40 años de auge del que disfrutaron pequeños sectores urbanos de la costa sin que la riqueza generada estimulara mayormente la transformación y diversificación de la estructura productiva y social de Perú.

Muy diferente es el caso de México, donde la actividad exportadora abarca parte importante del territorio nacional, tanto en la minería, relativamente dispersa, como más en especial la ganadería, que exige grandes espacios e incorpora amplios territorios a la actividad productiva. No obstante los efectos positivos derivados de esta situación, la expansión del ingreso que acompaña al auge del sector exportador suscita un agudo proceso de concentración de la propiedad y del ingreso.

El crecimiento de la actividad productiva y el aumento del empleo y población en las regiones mineras estimulan la demanda de insumos agropecuarios y alimenticios. Además, el incremento de las exportaciones ganaderas provoca un fuerte impacto sobre el uso de los recursos agrícolas. Todo ello conduce a un proceso acelerado de apropiación de la tierra, incluso expulsando la población ocupada. Hasta fines del período colonial y próxima ya la independencia, parte importante de la tierra cultivable de México había sido apropiada y su tenencia estaba muy concentrada. Se estima que hacia 1823 casi toda el área cultivable de cierta calidad se encontraba bajo el régimen de propiedad privada, pero había sólo 10 000 propietarios. Una importante proporción de esta tierra pertenecía a la Iglesia, su mayor propietario en México, lo que llevó a mediados del siglo, durante el gobierno de Juárez, a un grave conflicto. La reforma liberal estableció nuevas condiciones jurídicas que facilitaron la expropiación de las tierras de la Iglesia pero que ulteriormente fueron utilizadas también para despojar de sus tierras a las comunidades indígenas. Además este proceso estuvo acompañado por la repartición de las tierras de dominio público aún existentes. Durante el período del presidente Porfirio Díaz, y particularmente desde 1880 hasta fines del siglo, las compañías deslindadoras proceden a la repartición y entrega de grandes extensiones de tierras que no estaban apropiadas o indebidamente tituladas; de esta manera, hacia 1910, prácticamente todas estaban en manos privadas. Así, en todos los estados de México, excepto cinco, más del 95 por ciento de los jefes de familia rurales carecían de tierra; esto significaba que unos once millones de mexicanos, sobre una población total de 15 millones, vivían en condiciones de subsistencia en tierras arrendadas, pequeñas comunidades y/o trabajando como peones temporales o permanentes en las haciendas.[11]

11 Preston E. James, *Latin America*, 3a. ed., Cassel, London, 1959, pp. 585, 591, 592; François Chevalier, "La formación de los grandes latifundios en México", en *Problemas Agrícolas*

De este modo, el problema del acceso a la tierra, que comenzó a plantearse durante la colonia, y se intensificó después de la independencia, se agudizó en forma grave. En efecto, la independencia comenzó en México con un levantamiento con gran participación de la población rural; a mediados del siglo, se produjeron movimientos similares en Yucatán (1847) y en otras partes de México; Juárez, en 1857, llegó al poder apoyándose sobre reivindicaciones del mismo género y, finalmente, la Revolución mexicana es en gran medida producto de los movimientos agraristas y de conflictos suscitados en torno a la propiedad de la tierra.

Por otra parte, debe recordarse que la pacificación de México, lograda por Porfirio Díaz, se hace sobre la base del grupo de caudillos militares que emergen durante el período de intervención extranjera de la década del 60, y que establecen un régimen que representa los intereses de los grandes terratenientes y de los inversionistas extranjeros.

Éste es el Estado que lleva a cabo el mencionado proceso de distribución de tierras, al mismo tiempo que crea los instrumentos legales, jurídicos y administrativos que facilitan y permiten el acceso y desarrollo de la actividad privada extranjera, particularmente en la ganadería, minería, ferrocarriles y comunicaciones. Al cumplir esta función, la alta burocracia estatal participa de la apropiación de tierras y sirve de intermediario para facilitar la expansión de los intereses extranjeros. De esta manera, hay dentro de la sociedad mexicana un grupo social relativamente pequeño que capta una parte sustancial de la propiedad y del creciente ingreso que genera el auge exportador; en 1910 casi toda la riqueza de México estaba concentrada en menos del 3 por ciento de la población.[12] Éste era el reverso de un proceso que a primera vista parecía un resurgimiento y una colosal expansión de la economía mexicana, expresados por el crecimiento notable de diversas actividades productivas, la realización de obras públicas, creación de un sistema nacional de ferrocarriles y comunicaciones, construcción de puertos, apertura de vías de comunicación del país que lo acercaban a su vecino del norte y desarrollo de obras urbanas. El proceso de concentración se expresaba con el mayor dramatismo en los sectores rurales, cuya población iba siendo despojada progresivamente de la tierra y era explotada en forma creciente, buena parte de esos grupos, reducidos a una agricultura de subsistencia, experimenta una sensible caída en su nivel de vida en medio de una actividad que se expandía y cuando crecían la riqueza, productividad e ingresos.

Las actividades públicas, mineras y urbanas relacionadas con el auge exportador, crearon algunos grupos medios de profesionales, burócratas, artesanos e incluso empresarios manufactureros; sin embargo, estos crecientes grupos medios de la sociedad mexicana no tuvieron fácil acceso a las nuevas oportunidades de ingreso y riqueza. La limitada participación de los sectores campesinos y urbanos a que se hizo referencia constituye una de las principales causas de las profundas tensiones existentes en la sociedad mexicana. Esto quizá explique que la tentativa de reelección de Porfirio Díaz en 1910, pro-

e Industriales de México, vol. VIII, núm. 1, México, 1956, y Jesús Silva Herzog, *El agrarismo mexicano y la reforma agraria*, México, FCE, 1959.

12 *Ibid.*

blema político que en otras circunstancias pudo haberse resuelto en forma pacífica, se transforme en una chispa que provoca la Revolución.

La Revolución mexicana produjo transformaciones profundas en todos los aspectos de esa sociedad durante las décadas siguientes. En el área rural el levantamiento revolucionario fue auténticamente popular y liquidó los grupos terratenientes que se habían consolidado durante el período colonial y, más particularmente, durante el siglo XIX; además, se reconstituyeron las comunidades indígenas con la institución del ejido y comenzó el proceso de repartición de tierras. En lo que se refiere a los sectores urbanos, el movimiento significa la conquista del poder por parte de los caudillos revolucionarios, muchos de ellos surgidos de los grupos profesionales y burocráticos del Estado; con todo, los caudillos de origen popular, algunos de ellos rurales, si bien desempeñaron un papel destacado en la Revolución, no se afianzaron en la nueva estructura del poder.

El proceso revolucionario adopta como lema la repartición de tierras y la recuperación de las riquezas naturales en manos de extranjeros; y esto se tradujo en la nacionalización de los ferrocarriles, de algunas actividades mineras y, sobre todo, del petróleo, en 1938. El programa de desarrollo preparado a comienzos de la década de 1930 y que sirvió de base al gobierno del presidente Cárdenas, significó una política sistemática de distribución de tierras y reforma agraria, de nacionalización de los recursos básicos del país, de industrialización y de obras públicas, particularmente irrigación, transportes y comunicaciones, que continuaron siendo los lineamientos básicos de la política de desarrollo durante las décadas siguientes.

El desarrollo de los acontecimientos en México a partir de 1910 está determinado así fundamentalmente por la Revolución y por las transformaciones en la estructura económica, social y política que ésta originó. Tal es el trasfondo sobre el cual deberá examinarse el proceso de industrialización y desarrollo de la economía mexicana durante las últimas décadas; como es sabido, se trata de un proceso exitoso, con un ritmo de crecimiento persistente y acentuado, y un cambio radical en la estructura productiva, donde se destacan la expansión y la diversificación del sector manufacturero, y la transformación y modernización de gran parte de los sectores rurales.

Completamente distinto es el caso de Perú. Este país sufre hacia fines del siglo XIX no sólo el agotamiento de sus reservas guaneras, y por consiguiente el decaimiento de esa actividad exportadora, sino incluso la pérdida de una parte vital de su territorio, donde se encontraban parte de las riquezas salitreras que darían un gran impulso a la economía chilena hacia fines del siglo XIX y las primeras décadas del XX. Los diversos trastornos militares y cívicos que experimentó Perú durante la pasada centuria, y la imposibilidad de aprovechar los 40 años de auge de las exportaciones de guano, dificultaron seriamente el proceso de diversificación de la economía peruana durante el período de crecimiento hacia afuera. Por consiguiente la crisis externa que se inicia en Perú desde antes de la primera guerra mundial y culmina en muchos países con la depresión mundial, no produce la transformación de su estructura productiva.

3. LA CRISIS DEL LIBERALISMO (1914-1950)

a] *El impacto externo*

En la parte II se reseñó el período de crisis de la sociedad capitalista moderna que comienza con la primera guerra mundial y se prolonga hasta alrededor de 1950. El sistema económico internacional había funcionado en forma relativamente eficiente, y con notable dinamismo durante la segunda mitad del siglo XIX, pero a partir de 1913 sufre un vuelco radical. La primera guerra mundial acelera la sustitución de Inglaterra como centro del sistema económico internacional, estableciendo definitivamente el predominio de la economía norteamericana. Durante este período cambia la tendencia expansionista del comercio mundial y comienza un período de estancamiento y de violentas fluctuaciones, que se refleja en los flujos financieros externos y en el sistema monetario internacional. Las modificaciones que experimenta el centro y sus relaciones con la periferia producen la ruptura del sistema de patrón oro y el abandono de muchas de las prácticas financieras establecidas durante el período anterior; de este modo, las características fundamentales de los flujos de financiamiento internacional predominantes durante el auge del liberalismo desaparecieron casi por completo durante las décadas de 1930 y 1940. En efecto, de la segunda guerra mundial emerge un sistema de corrientes internacionales de capital diferente del anterior.

Después de la primera guerra mundial se interrumpe igualmente la considerable movilidad internacional de mano de obra que había caracterizado al período anterior; a partir de 1920 comienzan a imponerse restricciones y limitaciones que conducen a la fijación de cuotas de inmigrantes en diversos países, incluso en aquellos que tradicionalmente aceptaban un fuerte flujo migratorio europeo.[13]

Si bien el proceso de transformación del sistema de relaciones económicas internacionales prevaleciente antes de 1914 abarca hasta alrededor de 1950, su momento culminante es la gran depresión mundial de 1929 a 1933. En realidad, los desajustes que se van introduciendo en el sistema y que comienzan a surgir a partir de la primera guerra mundial, se manifiestan a través de diversos aspectos parciales durante todo el período y, más particularmente, durante la década de 1920. Sin embargo, durante esa década hay un período (1925 a 1929) en el cual se advierte una recuperación del ritmo de crecimiento de preguerra y el retorno a un sistema internacional en expansión, regido ahora por la economía norteamericana; este período de auge, basado en gran parte sobre un proceso especulativo y artificial, como se comprobará dramáticamente a partir de 1929, ya no es la restauración de la economía internacional liberal sino el último gran destello de un sistema en vías de extinción.

13 Véanse Naciones Unidas, *Factores determinantes y consecuencias de las tendencias demográficas,* Nueva York, 1953; Brinley Thomas, *Migración internacional y desarrollo económico,* París, UNESCO, 1961, y *The positive contribution by inmigrants,* París, UNESCO, 1955; Oficina Internacional del Trabajo, *Migraciones internacionales, 1945-1947,* Ginebra, 1959, y Royal Institute of International Affairs, *The Republics of South America,* London, Oxford University Press, 1937.

La depresión se inicia con la quiebra de la Bolsa de Valores de Nueva York en 1929 y desata un proceso acumulativo que llega hasta la ruptura de muchos de los factores y condiciones institucionales y estructurales que hasta entonces hacían posible el funcionamiento de la economía liberal; así, por ejemplo, las devaluaciones de las principales monedas internacionales, incluyendo la libra esterlina y el dólar, provocan la suspensión de un sistema financiero que hasta entonces había funcionado con eficacia. El desempleo en las economías centrales conduce a una política de acentuado proteccionismo y a la suspensión de sus inversiones en el extranjero.

La contracción de la actividad económica en los países industrializados, la contención de sus importaciones y la suspensión de sus inversiones en el extranjero desataron una violenta crisis en los países dependientes de la periferia; a ello contribuyó un hecho que conviene subrayar: el período de 1925 a 1929 fue de extraordinario auge para la economía norteamericana, y esto repercutió en las áreas subdesarrolladas en forma importante.

El mencionado quinquenio se caracterizó por un fuerte crecimiento en la capacidad productiva y las exportaciones de materias primas de los países periféricos de manera que su oferta tendió en general a exceder la demanda dando lugar a una acumulación de existencias. En algunos países exportadores se comenzaron a utilizar procedimientos de retención de exportaciones para mantener los precios; es el caso, por ejemplo, del café en Brasil. Sin embargo, el nivel general de precios de los productos primarios tendió lentamente al descenso. En síntesis, los años de 1925-29, de gran expansión y expectativas optimistas en la economía norteamericana constituyen un período de gestación de serios desequilibrios en virtud de una tendencia a la sobreproducción y a la acumulación de existencias en los países exportadores de productos primarios.[14]

Esas tendencias manifestadas en el nuevo centro dinámico durante la década de 1920 condujeron también a un aumento importante de sus inversiones en América Latina; inversiones que habían comenzado a principios del siglo XIX; en 1897 se estimaban en 320 millones de dólares; hacia 1914 alcanzaban a 1 600 millones y a más de 5 000 millones hacia fines de 1930. La expansión más importante dentro de este aumento se advierte en las inversiones de bonos gubernamentales, que crecieron de algo menos de 350 millones a casi 1 600 millones entre 1914 y 1930. El capital extranjero también creció mucho en la agricultura, aumentando de 239 millones en 1914 a 788 millones en 1930.[15]

Es evidente que el aumento de la capacidad productiva, la producción y las exportaciones de los bienes primarios latinoamericanos, y el fuerte aumento de las inversiones norteamericanas durante la década de 1920 son fenómenos que están íntimamente relacionados entre ellos. Las tendencias expansionistas de la economía norteamericana fueron a la vez causa y efecto del

14 J. W. F. Rowe, *Primary Commodities in International Trade*, Cambridge University Press, 1965, pp. 79-85.

15 El detalle de estas inversiones por países y sectores puede verse en J. Fred Rippy, *Globe and Hemisphere; Latin America's place in the Post War Foreign Relations of the U. S.*, Henry Regnery Co., Chicago, 1958, especialmente caps. II y III.

aumento de sus inversiones en los sectores exportadores de América Latina y en los empréstitos hechos a los gobiernos latinoamericanos, destinados a crear la infraestructura de transportes, comunicaciones y energía necesaria para la ampliación de las actividades exportadoras. Conviene, por tanto, analizar los acontecimientos que se derivan de la gran crisis mundial considerando que existía una tendencia a la acumulación de excedentes de producción en los sectores exportadores y un volumen considerable de inversiones extranjeras, que significaba un severo compromiso de remesas de intereses, dividendos, amortizaciones y utilidades para la balanza de pagos de los países latinoamericanos.

b] *La crisis mundial de 1929 y sus consecuencias*

Sobre el telón de fondo que se acaba de bosquejar se produce la gran catástrofe mundial de comienzos de la década de 1930, la que se expresa por una contracción violenta en los países centrales de su demanda por importaciones de productos primarios. A medida que los comerciantes y empresarios en Estados Unidos, Inglaterra y otros países, percibían la contracción de su mercado interno, procuraron, como primera providencia, reducir al mínimo sus existencias de productos primarios importados; nadie deseaba mantener inventarios, puesto que los precios estaban bajando y no era posible obtener financiamiento. Esto significó contraer agudamente la demanda de productos primarios, y, por consiguiente, reducir drásticamente las importaciones, con lo cual se aceleró la caída de los precios.[16]

Entre diciembre de 1929 y diciembre de 1930, el precio de exportación del trigo y del caucho cayó en algo más del 50 por ciento, los del algodón y yute en cerca del 40 por ciento, los de la lana, cobre, estaño y plomo se redujeron en más del 30 por ciento; los de la carne, maderas, azúcar, cueros, petróleo y muchos otros, cayeron, como promedio, un 23 por ciento; sólo en marzo de 1933 se detuvo la tendencia generalizada a la caída de los precios, pero éstos continuaron manteniéndose a niveles muy bajos durante prácticamente otros tres años.

La magnitud de la caída de la producción y exportación de las materias primas y productos alimenticios no es uniforme. La producción de las primeras disminuyó en 1932 a un índice de 80 en comparación con 110 en 1929 y tomando 100 como promedio del período 25-29, pero hacia 1936 habían recuperado el nivel de 1929. En cambio la producción de alimentos permaneció casi constante entre 1928 y 1936 como consecuencia de la inflexibilidad de la oferta agrícola a la baja, y, en algunos países, de políticas de compra de la producción excedentaria. Esto se tradujo en la acumulación de considerables existencias de productos alimenticios, puesto que mientras la producción se mantuvo relativamente constante, el volumen de exportación se redujo de un índice de 100 en 1929 a algo más de 80 en el período de 1933 a 1935, y a cerca de 90 en los tres siguientes.

La contracción de las importaciones de productos alimenticios de los países desarrollados cambia de carácter durante la crisis; en los primeros años es consecuencia de una violenta caída en el empleo, en el ingreso y en los

[16] Rowe, *op. cit.*, pp. 85-86.

niveles de vida; pero a partir de 1933 o 1934, muchos países importadores habían comenzado a incrementar su oferta interna debido a políticas proteccionistas y de subsidio destinadas a atenuar la crisis rural y a economizar divisas. Es decir, las exportaciones de productos alimenticios sufren las consecuencias de una política de sustitución de importaciones agrícolas en los países desarrollados, de tal modo que la depresión mundial provocó en éstos un cambio estructural hacia el abastecimiento interno, y por consiguiente, un estancamiento en las exportaciones de los países periféricos.

Al coincidir la baja de los precios con la caída de los volúmenes de exportación, el valor de las materias primas exportadas se contrajo con excepcional violencia. El impacto de este fenómeno sobre la capacidad de pagos de las economías periféricas se acentuó aún más porque los precios de los productos primarios tendieron a disminuir más que los de los manufacturados, que constituían el grueso de sus importaciones; en otras palabras, se produjo también un deterioro de los términos del intercambio de estos países. Si se considera la contracción del volumen físico de las exportaciones y la caída de la relación de intercambio, se obtiene un índice de la contracción del poder de compra de las exportaciones; tomando como base 100 en 1937, se observa que entre 1928 y 1933 en Argentina se produce una caída de 101.5 a 54.7; en Brasil, de 130.1 en 1929 a 46.6 en 1932; en Chile, de 138.5 en 1928 a 26.8 en 1932; en México de 109.8 en 1929 a 43.7 en 1932.[17]

El aumento de los servicios financieros de la deuda externa y la contracción de los ingresos de divisas, produjeron reducciones extraordinarias en la capacidad para importar. Como se recordará, estos países habían contraído deudas externas públicas y privadas de gran magnitud y recibido grandes inversiones privadas directas durante el período inmediatamente anterior a la crisis. Por lo tanto, los compromisos financieros externos representaban hacia fines de la década de 1920 una carga severa sobre la balanza de pagos, no obstante las condiciones favorables de las exportaciones. En consecuencia, al disminuir su poder de compra entre 50 y 60 por ciento, la carga financiera externa pasó a representar porcentajes muy elevados de los ingresos totales de divisas, lo que obligó —una vez agotadas las reservas— a la suspensión de pagos y remesas al extranjero y al control de cambios.

Por otra parte, los fenómenos señalados significaron una violenta disminución de las importaciones. En los países que se acaban de citar, las cifras revelan lo siguiente: en Argentina el volumen físico de las importaciones que alcanzó un índice de 125 en 1929, se redujo a 57.6 en 1932; en Brasil disminuyó de 130.1 a 46.6; en México de 109.8 a 43.7; y en Chile, el país más afectado, de 206.1 a 35.9.[18]

La caída de las importaciones contrajo principalmente la oferta de productos manufacturados, al mismo tiempo que la devaluación, el control de cambios y las mayores tarifas, consecuencias de la crisis financiera, significaban un aumento directo en los precios de dichos productos; todo este proceso se tradujo en un alza de los precios relativos de las manufacturas en general y de las importadas en particular.

17 Naciones Unidas, CEPAL, *Estudio económico de América Latina*, 1949.
18 *Ibid.*

En los países que exportaban productos minerales, la contracción en los mercados externos obligó a disminuir la producción y determinó por lo tanto una fuerte reducción del empleo; en otras palabras, en las actividades de exportación donde era posible suspender o disminuir la producción, se creó una masa de desempleo considerable. En Chile, por ejemplo, la producción de cobre que alcanzó en 1929 a 321 mil toneladas bajó en 1932 a 103 mil toneladas; y la de salitre descendió de 3.2 millones de toneladas en 1929 a 438 mil toneladas en 1933.[19] Estas cifras sugieren la magnitud del desempleo provocado por la crisis.

En los países exportadores de ganado y de productos de cultivo perenne, como el café y el azúcar, la caída de los precios y de las exportaciones aumentaba las existencias no vendidas de los productores y reducía sus ingresos; y en la medida que estas actividades empleaban asalariados, esto significaba también la necesidad de reducir el empleo, lo que no ocurría necesariamente cuando la mano de obra rural vivía de la agricultura de subsistencia.

Otro efecto importante de la crisis fue una notable caída en las recaudaciones del sector público. Como es bien sabido, las recaudaciones tributarias provenían básicamente de impuestos al comercio exterior, pero cuando éste declinó se contrajo la principal fuente tributaria. Por su parte los gobiernos habían recurrido tradicionalmente a la obtención de recursos no tributarios de importancia en los mercados de capital de los países europeos y, posteriormente, de Estados Unidos. Como ya se señaló antes, la década de 1920 registró una gran expansión de los préstamos extranjeros con este propósito, de modo que el endeudamiento externo llegó a constituir, en vísperas de la crisis, una fuente de financiamiento fiscal de envergadura, pero como es obvio, con la crisis, dicha fuente desapareció no sólo por los efectos de la depresión en los países centrales, sino además porque los países subdesarrollados habían cesado sus pagos financieros al exterior.

Ésta es una de las diferencias importantes que existe entre la gran crisis de 1930 y crisis de menor entidad que ya habían vivido nuestros países y la economía internacional con anterioridad; en estos últimos casos, no se trataba de una crisis generalizada y simultánea en todos los países desarrollados y subdesarrollados y tampoco tuvieron idéntica profundidad y extensión; además, las fluctuaciones cíclicas se producían dentro de una tendencia expansionista, donde después de una interrupción de dos o tres años, los niveles de exportación se recuperaban y reanudaban su crecimiento, excediendo los mejores años previos. En esos casos, una deuda externa creciente no significaba necesariamente una carga financiera, ya que los empréstitos obtenidos en períodos de crisis representaban una carga financiera tolerable cuando las exportaciones se recuperaban con rapidez y dinamismo.

El conjunto de fenómenos señalados tiene una importancia crucial para los países de América Latina. Los efectos sobre el comercio exterior, el nivel de ingresos, la ocupación y el sistema financiero, fiscal y cambiario, provocaron en algunas economías una reacción interna que culminó con drásticos cambios institucionales y en las políticas económicas, determinando así transfor-

[19] *Ibid.*, p. 397.

maciones profundas en su estructura. En otros casos, la crisis no produjo tales transformaciones, porque no estaban dadas las condiciones para una reacción interna, ajustándose la actividad exportadora y demás aspectos de la vida nacional a las condiciones depresivas externas. Las diferentes reacciones que se observan en los distintos países dependen de la naturaleza e importancia del producto de exportación y de la magnitud de los efectos que trasmite, pero sobre todo de la estructura productiva, social, política e institucional interna.

c] *La reacción interna*

La gran crisis mundial de 1930 sorprende a las economías latinoamericanas en situación muy variada: los productos de exportación se ven afectados en mayor o menor medida, y en condiciones diferentes de producción y de acumulación de existencias; la carga financiera de los compromisos externos pesa en distinta proporción sobre la balanza de pagos; y las características de la estructura económica, social, política e institucional llegan a ser, dentro del modelo genérico de la economía exportadora dependiente, bastante diferenciadas. Esa gran variedad de situaciones se redujo, en el análisis previo, a unos pocos tipos característicos de economías latinoamericanas en su período de desarrollo hacia afuera; la gran crisis mundial origina, por consiguiente, reacciones diferenciadas.

Un grupo de países sufre el impacto externo en condiciones tales de estructura interna que responden a la crisis con un reajuste profundo de su sistema económico interno y de sus formas de vinculación externa. Otras economías, en cambio, dadas las condiciones estructurales internas, no reajustan su estructura productiva ni cambian la naturaleza de su sistema de vinculaciones externas. En lo que sigue, se analizarán estos dos casos y luego las diferencias dentro de cada uno de ellos.

El cambio en la forma de vinculación externa se realiza en los países que durante el período de crecimiento hacia afuera tuvieron un desarrollo más complejo y una mayor diversificación económica; tal es el caso de países que, como Brasil, Argentina, Chile y México, no sólo lograron aumentar en forma importante su población, particularmente la urbana, sino también el producto total y el nivel de ingresos de ciertos grupos sociales. En estos casos el proceso de diversificación del sector exportador amplió las responsabilidades del Estado y creó una importante red de infraestructura económica y social. Además este proceso no afectó sólo al sistema económico sino también al social y al político; así, por ejemplo, logró un cierto desarrollo de la industria manufacturera y generó grupos empresariales y asalariados, contribuyendo además, indirectamente, a la expansión de los sectores medios. Todo esto significa, desde el punto de vista político, el surgimiento de grupos de presión favorables a medidas proteccionistas y de fomento industrial, sin por ello lograr una transformación completa del sistema de poder tradicional.

La contracción de los mercados externos provocó en estos países reacciones distintas según se tratase de economías exportadoras de productos mineros o agrícolas. En los países exportadores de estos últimos, como Argentina, Uru-

guay y Brasil, la caída de la demanda externa y de los precios provocó acumulación de existencias. La rebaja del nivel de ingresos del exportador agropecuario en economías donde los salarios se pagaban principalmente en dinero, colocaba a los propietarios rurales en una situación financiera muy difícil. Mal podían despedir a todos los obreros y arrendatarios agrícolas, ya que esto habría significado el abandono de plantaciones, masas ganaderas y capacidad instalada en la agricultura, con el consiguiente deterioro permanente en la capacidad productiva; además existían determinadas relaciones contractuales que entorpecían el traslado de mano de obra rural.

Esta situación llevó al Estado a adquirir los excedentes de exportación; este procedimiento ya fue empleado años antes por los productores brasileños de café para evitar que apareciera en el mercado una oferta excesiva del producto y mantener así el precio. En resumen, en los países donde la crisis produjo excedentes agrícolas o pecuarios de exportación, los propietarios rurales, que eran políticamente predominantes y constituían el grupo de presión más fuerte sobre el aparato estatal, lograron imponer una política de sostén de los ingresos rurales creando un poder de compra estatal para esos excedentes.

En los países exportadores de minerales, como Chile, por ejemplo, la producción se contrae con gran rapidez y provoca directamente una gran masa de desocupados en el sector exportador; pero, además, en virtud de la consiguiente reducción de los ingresos y gastos fiscales surge otra fuente de desocupación. El efecto multiplicador de estos dos sectores sobre las restantes actividades, sobre todo las comerciales y de servicios, creó una situación general de crisis económica y política, que originó políticas anticíclicas. No sólo se emprendieron nuevas obras públicas, sino que se subsidió ciertas actividades mineras, tales como la extracción de oro y plata, ya que éstas tenían la ventaja de proveer de medios de pago internacionales al mismo tiempo que creaban empleos.

Las políticas anticíclicas provocaron un serio problema financiero al Estado. Como ya se señaló, los ingresos públicos dependían en forma decisiva de las recaudaciones derivadas del comercio exterior y de la contratación de empréstitos externos. Esta última fuente de recursos se extinguió totalmente y las recaudaciones derivadas del comercio exterior sufrieron una contracción violenta. Por consiguiente, la emisión monetaria constituía la única forma de financiar un aumento del gasto en obras públicas o la adquisición de los excedentes de productos agropecuarios. Esto implicaba la ruptura del sistema monetario preexistente y el inicio de una política expansionista deficitaria; en esta forma, y a través de mecanismos diferentes, según el tipo de sector exportador de cada país, se iniciaron políticas de recuperación del nivel de la demanda y con ello de la actividad económica y del empleo.

Sin embargo, al volver a aumentar el ingreso nacional, sin un cambio sustancial en la distribución del ingreso, se recuperó el nivel de demanda de productos importados. Su oferta, por otra parte, había caído violentamente, a menos de la mitad del nivel de 1929. El desequilibrio consiguiente, como ya quedó indicado, produjo un aumento considerable en los precios relativos de los productos manufacturados importados, y a esto contribuyeron además la devaluación, el aumento de las tarifas y las restricciones cuantitativas a la

importación. Como las importaciones eran en gran parte de productos manufacturados, surge un estímulo para la producción de dichos bienes en el país; no obstante, para que ese estímulo se tradujera en la instalación y/o expansión de la actividad manufacturera, se necesitaban además otras condiciones.

Era necesario, desde luego, que existiera una cierta infraestructura mínima que evitara tener que incurrir en enormes inversiones para crear las economías externas que requiere la manufactura. Durante el período de crecimiento hacia afuera la actividad exportadora y las inversiones del sector público crearon un cierto capital social básico; sin embargo, para facilitar la expansión de la actividad manufacturera se necesita no sólo ampliar dicha infraestructura, sino además modificar su orientación, para favorecer la integración del mercado interno. Por consiguiente, el Estado tuvo que adoptar una nueva política que le permitiese ampliar y reorientar la infraestructura.

Por otra parte, la actividad manufacturera exigía empresarios, técnicos, administradores y mano de obra calificada; la disponibilidad de recursos capaces de enfrentar esta tarea existía, aunque parcialmente, en países donde la diversificación provocada por el modelo de crecimiento hacia afuera había contribuido a formar recursos humanos en el sector exportador y en las actividades derivadas, incluyendo la propia manufactura. Pero también en estos casos, era indispensable que el Estado impulsara la educación profesional y técnica para ir suministrando al futuro mercado de trabajo recursos humanos calificados.

Se necesitaba también algún mecanismo a través del cual se transfirieran al sector manufacturero recursos financieros suficientes para ampliar su capacidad de inversión e incrementar su acervo productivo. Los empresarios obtuvieron estos recursos financieros, directamente por la vía del aumento de las utilidades como consecuencia de la modificación de precios relativos y de las medidas proteccionistas, e indirectamente a través de una expansión del gasto público. Más adelante, a medida que el sector exportador comienza a recuperar sus posiciones en los mercados internacionales y a ampliar nuevamente su actividad productiva, el Estado comienza a gravar, en forma creciente, a dicho sector, para transferir los excedentes en él generados hacia el sector manufacturero y ampliar la infraestructura industrial así como también servicios sociales. Este renovado proceso de transferencias de ingresos exigió la creación de nuevas instituciones públicas, o la reorganización de algunas de las existentes, para ayudar a financiar a largo plazo las actividades industriales en expansión.

Finalmente, y para responder a los estímulos de la demanda industrial, también se hizo necesario favorecer y preferir sistemáticamente las importaciones de bienes de capital y materias primas necesarias para la instalación y crecimiento de la industria manufacturera.

La creación de condiciones favorables a la industrialización, como consecuencia de la política anticíclica impuesta a estos países por las circunstancias, requería políticas deliberadas; protección de la industria nacional; asignación selectiva de divisas para la importación de materias primas y bienes de capital; ampliación y reorientación de las inversiones en infraestructura; ampliación de los servicios sociales y, particularmente, de la educación; creación de insti-

tuciones financieras del Estado capaces de canalizar ahorros internos y externos hacia el sector industrial, etcétera.

Detrás de la adopción de políticas de esta naturaleza debía haber una estructura de poder, grupos de interés y una coalición política que expresara los intereses de los sectores empresariales e impusiera al Estado las políticas correspondientes; en otras palabras, para que se adoptaran la políticas de industrialización a que se hizo referencia, era indispensable la existencia de un sector empresarial de cierta gravitación, y que estableciese una alianza con otros grupos sociales también interesados en imponer dichas políticas.

El modelo de crecimiento hacia afuera alentó, en algunos países, la creación de un cierto desarrollo manufacturero y por consiguiente de grupos empresariales, de profesionales y técnicos, así como también una masa asalariada de importancia y con cierta organización. A partir de la década de 1940 esta nueva estructura social, bastante más compleja y diversificada, permitió que se formaran alianzas populistas o de partidos populares, a fin de negociar las nuevas políticas de industrialización con los sectores tradicionales cuya importancia y poder habían disminuido.

Finalmente, conviene mencionar que estas nuevas políticas de industrialización por entonces adoptadas formalmente en diversos países se apoyan sobre una circunstancia externa muy importante: la segunda guerra mundial. No obstante imponerse a estos países, como contribución al esfuerzo bélico de las potencias aliadas, una política de control de precios de las exportaciones, el aumento en el volumen de las exportaciones de productos primarios significa un notable impulso de la actividad económica. Por otra parte, como la actividad bélica absorbía la producción de manufacturas en los países desarrollados y también gran parte de su capacidad de transporte marítimo, la guerra impuso a nuestros países una limitación de las importaciones. En consecuencia, se produjo una situación, hasta cierto punto similar a la de la crisis, con presiones expansionistas derivadas del auge de las exportaciones coincidente con una contracción forzada de las importaciones. Esto provocó nuevamente una ampliación de la demanda por manufacturas importadas, en situación de oferta externa inelástica, lo que implicó un nuevo impulso a la industria manufacturera nacional.

Por otra parte, como se preveía una duración muy prolongada para la segunda guerra mundial, las potencias aliadas estaban preocupadas por mantener la capacidad de América Latina para abastecerlas de materias primas y alimentos. La incapacidad de los países desarrollados para proveer los productos manufacturados necesarios para sustentar las actividades de exportación y permitir una situación productiva normal en estos países, hizo que durante la contienda Estados Unidos favoreciera las políticas de industrialización y también de modernización de la agricultura en determinados países de América Latina. Esta política coincidía no sólo con los intereses del desarrollo industrial latinoamericano, sino también con los de los grupos nacionalistas, particularmente en los países más grandes. De este modo, la política de industrialización llegó a tener un apoyo externo consciente y deliberado, y se tradujo concretamente en créditos y bienes de capital para energía, transporte e industria siderúrgica.

No todo, sin embargo, fue positivo durante este período. La escasez de bienes de capital importados significó el uso exhaustivo y el consiguiente envejecimiento de los equipos instalados; la limitación de las importaciones, entretanto, permitió acumular saldos de divisas que, cuando pudieron gastarse en la posguerra, se habían desvalorizado apreciablemente como consecuencia de las alzas de precios registrados en los países industriales y las prioridades que éstos otorgaban a la reconstrucción de Europa y su propio reequipamiento.

El análisis precedente señala a grandes rasgos la forma y las razones que posibilitaron el comienzo, en América Latina, de un fenómeno de industrialización de características muy singulares, al que se dio el nombre de proceso de sustitución de importaciones. Más adelante se volverá concretamente sobre el punto para señalar su dinámica y mostrar cómo adquiere peculiaridades, intensidad y dimensiones diversas en los distintos países.

El proceso que se acaba de describir sólo se dio en un reducido número de países latinoamericanos: Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, México y, en cierta medida, Colombia. En los demás países, la gran depresión, aunque tuvo también consecuencias de la mayor importancia y gravedad, no significó un cambio esencial de política económica que permitiera acelerar el proceso de diversificación basado sobre la industrialización por sustitución de importaciones. Ello se debió a que el proceso de crecimiento hacia afuera en estas economías era muy reciente y de tales características que no habían logrado impulsar niveles de ingreso suficientes, así como tampoco una monetización generalizada de la economía, formación de mercados internos importantes, establecimiento de un amplio aparato estatal, creación de una infraestructura económica apreciable, y mucho menos todavía, una actividad industrial incipiente. Faltaban, por consiguiente, los grupos sociales y políticos indispensables para emprender una política de desarrollo nueva y diferente a la tradicional.

En estos países, de economías predominantemente agrarias y escasa concentración urbana, la mengua, cuando no la desaparición, de los mercados externos, afectó con mucha frecuencia actividades exportadoras relativamente independientes del resto del sistema; se trataba generalmente de enclaves extranjeros o de explotaciones agrícolas del tipo de plantación o hacienda, donde las relaciones de trabajo estaban caracterizadas por remuneraciones en especie, perduración del minifundio de subsistencia y arrendatarios endeudados con el dueño de la hacienda. La caída de los precios de exportación significaba, en estos casos, una disminución del ingreso del exportador nacional o extranjero y la reabsorción de los campesinos desocupados por parte de la agricultura de subsistencia. La desocupación urbana era escasa puesto que en estos países no existían grandes ciudades, y la actividad que desarrollaba el Estado tampoco era significativa. Por otra parte, como carecieron de un proceso de diversificación productiva durante la etapa anterior, casi no existen allí sectores obreros, grupos medios, ni empresarios nacionales.

En consecuencia, los propietarios de las actividades exportadoras no tienen otra alternativa que aceptar la contracción de sus ingresos y reducir su consumo y niveles de vida. Esto en su caso podrá parecer tolerable, pues no se enfrentan con la necesidad de realizar gastos monetarios para sostener la acti-

vidad productiva; sin embargo, en la medida que estuvieran endeudados, la crisis significó para ellos serios problemas financieros, y con frecuencia, la quiebra y venta de sus propiedades. De esta manera, la gran crisis mundial implicó, entre otras cosas, un proceso de concentración de la propiedad en el sector exportador.

Como no existen condiciones para un cambio en el modelo de crecimiento hacia afuera, estos países se adaptan a la situación depresiva externa, es decir, la crisis del sector exportador provoca una contracción violenta en el ingreso e inversiones de esa actividad, y también una caída importante en los ingresos del gobierno y de todos los sectores que dependen, directa o indirectamente, de la actividad exportadora y del Estado. Se reduce, de este modo, el nivel de actividad, baja el nivel real de vida, se produce desempleo y, en general, se atraviesa por una crisis interna consecuencia de la gran depresión. Estas economías se adaptan así al impacto externo y sólo volverán a normalizar su nivel de actividad como resultado de la recuperación de la economía internacional.

Sin embargo, más adelante también inician estas economías un proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Durante la segunda guerra mundial vuelven a sufrir las consecuencias de su extremo grado de dependencia, y se produce también en ellas una fuerte expansión de las exportaciones y una limitación de las importaciones. En contraste con su situación durante la crisis, cuando no estaban en condiciones de impulsar una política expansionista, ahora ésta les es impuesta por las circunstancias externas. Dada una coyuntura favorable al desarrollo industrial, la experiencia de la crisis, el ejemplo de los demás países de América Latina, el afán generalizado de industrialización y desarrollo que empieza a imponerse en el ambiente internacional, estos países emprenden también a fines de la década de 1940 la búsqueda de nuevas vías de desenvolvimiento para superar la situación de extrema dependencia del mercado internacional a que estuvieron sometidas tradicionalmente.

De esta manera también se perfilan en estos países políticas destinadas a la canalización de recursos hacia el Estado para crear una infraestructura mínima de transportes, de comunicaciones y de energía; un cierto grado de proteccionismo para facilitar la instalación de las primeras industrias livianas; se crean instituciones para orientar recursos financieros hacia la naciente industria nacional; se amplían los servicios sociales: educación y salud principalmente, etc. Es obvio que la forma, naturaleza e intensidad del proceso de industrialización que de este modo se inicia depende de las condiciones preexistentes, creadas durante el período de crecimiento hacia afuera, modelo en el cual todavía se encuentran inmersos. Países como Venezuela o Cuba que durante la década de 1950 experimentaron un gran impulso de su actividad exportadora, y por consiguiente estuvieron en condiciones de derivar recursos del mismo, inician un proceso de transformación de su estructura productiva, principalmente a través de la creación de infraestructura y del estímulo dado a las actividades manufactureras. Otros países, como los centroamericanos, cuya actividad exportadora no les ha permitido estructurar mercados internos de significación ni acopiar cuantiosos recursos, y cuyas posibilidades de desarrollo industrial están extraordinariamente limitadas por su reducida dimensión,

ensayan la vía de la integración económica para desarrollar el sector manufacturero.

Antes de intentar un análisis más pormenorizado de las diferencias que se advierten entre los distintos países durante su proceso de industrialización, conviene efectuar una descripción general del proceso de sustitución de importaciones. Aun cuando ya se ha repetido que dicho proceso presenta características diversas en los distintos países, como consecuencia de las peculiaridades que le ha impuesto a cada país su proceso formativo histórico, no es menos cierto que la mecánica básica es similar en todos los casos, y conviene examinarla con detenimiento.

d] *La mecánica del proceso de sustitución de importaciones*

En las secciones anteriores se ha realizado un análisis de los principales factores que determinaron, a lo largo del período de crisis del liberalismo, un cambio radical en la política de desarrollo en América Latina. A partir de 1914 comienzan a manifestarse los primeros síntomas de debilitamiento del proceso de crecimiento hacia afuera; desde entonces y hasta después de la segunda guerra mundial, se deterioran sustancialmente las condiciones de crecimiento dinámico de la demanda internacional de materias primas y se interrumpe el flujo internacional de financiamiento externo. Se advierten entonces los límites del crecimiento inherentes al modelo primario exportador. Por consiguiente, se hizo necesario encontrar formas alternativas que permitiesen imprimir dinamismo a estas economías; entonces presiones externas y factores condicionantes internos de carácter sociopolítico indujeron a adoptar políticas deliberadas de industrialización.

Como se ha señalado, el modelo de crecimiento hacia afuera ya había estimulado procesos de industrialización, en varios países, desde fines del siglo pasado y comienzos del presente; incluso es posible registrar, en algunos casos, atisbos de políticas parciales de fomento industrial; protección arancelaria, facilidades crediticias, obras de infraestructura, educación técnica. Sin embargo, estas políticas parciales de industrialización estaban limitadas por la naturaleza estructural del modelo de crecimiento hacia afuera, que imponía como eje central de esa política económica favorecer la actividad primario-exportadora; también lo estaban por los grupos de interés dominante y la concepción liberal prevaleciente. En consecuencia, las posibilidades de la política de industrialización estaban limitadas a aquellas áreas y aspectos donde no entrara en conflicto con los intereses del sector primario exportador. Pero cuando éste dejó de constituir el apoyo y pilar fundamental del proceso expansivo, la industrialización pasó a desempeñar el papel central de motor dinámico del crecimiento. Sin embargo, importa destacar que no se trata en realidad de un trastrocamiento fundamental de la estructura del sistema, sino de un cambio en el mecanismo del crecimiento, que sin embargo sigue apoyado sobre el sector exportador; en efecto, tanto el proceso de crecimiento hacia afuera como la industrialización por sustitución de importaciones se dan dentro del marco estructural de la economía dependiente primario-exportadora. El proceso de crecimiento hacia afuera es la expresión óptima de ese marco

estructural, mientras que el de sustitución de importaciones corresponde a su fase de crisis. En la etapa de auge, el papel dinámico lo desempeña el sector exportador, pero, en la medida que éste deja de cumplir esa función, fuerzas económicas, sociales y políticas internas impulsan al Estado a adoptar políticas que activen el crecimiento mediante la industrialización.

La industrialización que ha venido dándose en América Latina durante las últimas tres o cuatro décadas, tiene por consiguiente características muy peculiares. En modo alguno es comparable con la Revolución Industrial inglesa y las de los otros países europeos; menos aún con el proceso de industrialización deliberada que se impulsó a partir de 1860 en Japón y, posteriormente, en los países socialistas. Conviene por lo tanto desentrañar, hasta donde ello sea posible, la mecánica del proceso de sustitución de importaciones, ya que sus características marcan el proceso de desarrollo de nuestros países en las últimas décadas.

Para comprender dicha mecánica es importante destacar que el proceso de sustitución se inicia como consecuencia de la crisis, con la pérdida de dinamismo del modelo de crecimiento hacia afuera. En estas circunstancias, las fuerzas sociales y políticas internas, y las influencias ideológicas y políticas externas, presionan sobre el Estado para que éste procure niveles de ocupación y condiciones de vida más elevados. Se produce así una situación en la cual el ritmo de crecimiento del producto nacional tiende a ser mayor de lo que habría sido si estuviera determinado exclusivamente por el crecimiento del sector exportador. Ésta es la consecuencia de la adopción de políticas de incremento del gasto público, tanto en servicios sociales como en infraestructura económica, así como de estímulo a la inversión privada, principalmente a través de la protección arancelaria y la concesión de facilidades tributarias y crediticias. A causa del papel crecientemente activo del sector público y de su política expansiva, el nivel del gasto nacional y del ingreso nacional tienden permanentemente a exceder el que éstos habrían alcanzado en condiciones de mayor moderación o prescindencia del sector público. Se pasa de una situación en la cual el equilibrio externo determinaba el nivel y ritmo de la economía, incluyendo la propia política fiscal, a otra donde el Estado es el sector determinante, siempre dentro de ciertos límites impuestos por su capacidad de control deliberado del balance de pagos.

Dadas estas nuevas condiciones, que pueden surgir como una reacción a fenómenos a corto plazo como la gran crisis mundial, o que van emergiendo con lentitud y a través de un período relativamente largo, estas economías tienden a presentar de modo permanente —salvo ocasiones de excepcional impulso de las exportaciones— una tendencia al desequilibrio estructural de su balance de pagos. En efecto, en una economía de este tipo, cuando el aumento del ingreso y gasto nacionales exceden el ritmo de crecimiento de las exportaciones, el de las importaciones tiende a superar a aquéllos debido a la estructura del consumo y de la inversión.

El aumento del ingreso significa un mayor gasto en consumo, el que tiende a concentrarse, dada la desigual distribución del ingreso y la estructura productiva preexistentes, en productos manufacturados que se obtienen principalmente a través de importaciones; en otras palabras, la elasticidad-ingreso

de la demanda de manufacturas y la propensión marginal a importar son sumamente elevadas. Con los bajos niveles de ingreso ocurre otro fenómeno importante: el remplazo de alimentos inferiores; de esta manera, aun cuando no aumenten esos niveles, la urbanización acelerada permite, por ejemplo, que los grupos de escasas rentas remplacen el maíz por el trigo como alimento básico. De aquí resulta un aumento acelerado de la demanda de alimentos superiores —trigo y carne principalmente— que puede pesar en forma creciente sobre las importaciones —o sobre sus exportaciones en los países exportadores de estos productos— si la agricultura interna no se expande con mucho dinamismo.

Por otra parte, disminuidas las posibilidades de operación del modelo de crecimiento hacia afuera, se hace necesario diversificar la estructura productiva, y esto exige tanto un aumento de las inversiones como un cambio en su composición, para canalizarlas hacia el sector industrial. Ahora bien, el componente importado de las inversiones es mayor que el del consumo, y el componente importado de las inversiones industriales es superior al de las demás actividades; por consiguiente, aumentar la tasa de inversión y reorientarla hacia la expansión industrial hacen crecer la demanda de bienes de capital importados más rápidamente que el producto bruto, el que a su vez crece con mayor velocidad que las exportaciones.

Otro tanto sucede con las importaciones de bienes intermedios y materias primas. Puede admitirse que su demanda depende básicamente del crecimiento de la producción industrial y de los requerimientos de insumos implícitos en las técnicas adoptadas. En consecuencia, como crece la producción industrial más que el producto total, requisito de un proceso de industrialización, la demanda de insumos industriales mostrará necesariamente un dinamismo mayor que el del conjunto de la economía y por tanto, de las exportaciones. Por consiguiente, en la medida que la estructura industrial se diversifica y la tecnología avanza, aumentan los requerimientos de insumos importados.

Como puede apreciarse, la política deliberada de expansión del ingreso que se ha seguido produjo un aumento de las importaciones que tenderá sistemáticamente a exceder el de las exportaciones. Esta tendencia estructural no se manifiesta en problemas críticos de balance de pagos cuando mejora la relación del intercambio y/o cuando existe una entrada neta de recursos externos; en cambio la tendencia al desequilibrio externo se acentúa o agudiza durante los períodos de deterioro de la relación de intercambio y cuando los servicios de la deuda e inversiones externas tienden a superar el ingreso de nuevos capitales. En otras palabras, el movimiento de la relación de intercambio y las variaciones del saldo neto de los flujos financieros externos pueden atenuar, o agudizar, según los casos, la tendencia deficitaria externa.

A partir de la gran depresión hasta mediados de la década de 1950, el mejoramiento de la relación de intercambio y la entrada neta de capitales externos apuntaron a atenuar la tendencia deficitaria de los países latinoamericanos. Pero desde 1955 esas tendencias se invirtieron y contribuyeron a acentuar sensiblemente el desequilibrio externo de nuestros países, de donde, entre otras cosas, un incremento notable de su deuda externa.

Es decir, sea en períodos de relativo alivio del balance de pagos, sea en

períodos de aguda crisis, la tendencia al déficit siempre está potencialmente presente y obliga a adoptar políticas más o menos severas de contención de importaciones. En sus formas más mitigadas, éstas se limitan a tarifas moderadamente proteccionistas; en las más extremas, se traducen en un control cuantitativo de las importaciones y del tipo de cambio. Cualquiera que sea la situación, el encarecimiento relativo de los productos importados que resulta de las devaluaciones, aumento de tarifas y restricciones, no parece tener un efecto pronunciado sobre la demanda de importaciones; en las de bienes de capital e insumos, el precio no es fundamental en el volumen requerido; la demanda de bienes de consumo manufacturados importados es inelástica en virtud de su carácter más o menos suntuario y los altos niveles de ingreso de sus consumidores; el volumen de las importaciones de bienes esenciales de consumo tampoco obedece principalmente a consideraciones relacionadas con los predios.

En consecuencia, no obstante los aumentos de precios de los bienes importados, persiste como tendencia el hecho de que la demanda potencial de importaciones exceda siempre su disponibilidad. Sin embargo, a partir del momento que es preciso reducir las importaciones adecuándolas con los recursos externos disponibles, deben escogerse los productos que se importarán. Sobre el balance de pagos presionan simultáneamente los consumidores, por manufacturas importadas, y las empresas, por bienes de capital y materias primas importadas para producir en el país esas mismas manufacturas. En estas condiciones, y debiendo restringir algún tipo de importaciones, el Estado, en función de su política de desarrollo industrial, reduce o elimina las de bienes de consumo y favorece en cambio las de los bienes de capital que necesita el empresario para instalar, o ampliar, la producción de los bienes cuya importación cesa o se reduce.

Pero aun cuando el empresario instale su industria, no por ello dejará de seguir importando bienes de capital e insumos pues falta un complejo industrial preexistente que los suministre. Y aun en el caso de que el proceso de industrialización vaya creando dicho complejo, esa situación se mantiene, e incluso se refuerza, en virtud de la creciente propiedad extranjera de la industria manufacturera, la permanente incorporación a estas empresas y a las nacionales de las nuevas formas tecnológicas que se desarrollan en los países centrales, y la ausencia de una capacidad de creación y adaptación tecnológica local que permita modernizar permanentemente la producción nacional de insumos y bienes de capital así como el aprovechamiento creciente de los recursos nacionales.

Es importante acotar que durante una cierta fase, cuyos límites se examinan más adelante, este proceso de sustitución de importaciones adquiere una dinámica propia. En efecto, dados un tope absoluto de los recursos de divisas disponibles y una tendencia sistemática a demandar productos importados que exceden ese límite, siempre hay mercados potenciales qué abastecer con producción interna. Cuando se decide producir un determinado bien dentro del país, es necesario destinar divisas para la importación de los bienes de capital y materias primas respectivos; pero al hacerlo, se debe reducir la importación de algún otro bien, lo que a su vez estimula la producción de este nuevo bien, y para ello se necesitan máquinas y equipos importados, lo que implica

reducir la importación de un tercer bien, y así sucesivamente. Es decir, si se mantiene un nivel de gasto global y un ritmo de expansión del ingreso suficientemente elevados, que generan una constante presión de la demanda sobre las disponibilidades de recursos para importación, se habrá introducido en el proceso un mecanismo que impulsa a la instalación progresiva de industrias que sustituyen bienes importados. Este proceso se inicia generalmente con la sustitución de bienes de consumo, pero continúa con la sustitución de bienes de capital e insumos importados cuando el parque de industrias elaboradoras instaladas en el país llega a constituir un mercado suficientemente amplio, y permite así establecer dichas ramas industriales.

A medida que avanza este proceso, se manifiestan dos tendencias respecto de las importaciones. Por una parte, el coeficiente de importaciones, es decir, el valor de las importaciones en proporción al ingreso nacional, tiende a disminuir, y esto se debe a que la disponibilidad de divisas crece menos que el producto bruto y que se observa un cierto estancamiento de las exportaciones. Por otra parte, también cambia la composición de las importaciones, acentuándose la participación de los bienes de capital y las materias primas e insumos, y se reduce en igual medida la de los bienes de consumo final.

Una vez iniciado el proceso antes descrito, y siempre que se mantengan sus condiciones iniciales, el mecanismo semiautomático de dinamización de la economía se sustenta a sí mismo en virtud del gasto adicional que produce la ampliación del sector industrial; esto no sólo significa un aumento en el nivel de ingreso de las actividades a él directamente relacionadas, sino que implica además un incremento del gasto de muchas otras actividades que deben expandirse para apoyar el mismo crecimiento industrial. En efecto, toda vez que se comienza a impulsar el desarrollo de la industria manufacturera, surge inmediatamente, y como corolario de esta política, la necesidad de ampliar y reorientar la infraestructura de transportes, comunicaciones y energía. El desarrollo industrial también exige mano de obra calificada, técnicos, ingenieros, administradores, etc., lo que impulsa a reorientar la política educativa con el propósito de formar los recursos humanos que el proceso de diversificación industrial requiere. Al ampliarse los grupos de obreros, empleados, profesionales y técnicos, aparecen fuertes presiones para expandir la política social del gobierno, particularmente en materia de salud, vivienda, educación general, previsión y seguridad social. Ampliar la infraestructura económica y los servicios sociales significa, evidentemente, un considerable crecimiento del aparato estatal y del número de los servidores del Estado, así como la creación de numerosas instituciones con nuevas funciones.

Cuando avanza el proceso de industrialización también surge la necesidad de instalar determinadas industrias básicas, como por ejemplo la siderúrgica, cuando en general el sector privado no está predispuesto ni en condiciones de afrontar esa tarea. En estos casos, el Estado encara directamente actividades productivas y asume de esta manera el papel de adelantado en ciertas líneas básicas de la actividad empresarial.

Al Estado compete finalmente la tarea de recaudar los recursos financieros necesarios y orientarlos en las direcciones señaladas; el aparato estatal se convierte de este modo en un importante captador de ahorros que transfiere hacia

las inversiones de infraestructura y la ampliación de los servicios públicos, y que además canaliza hacia la iniciativa industrial privada para financiar su desarrollo. Para cumplir esta tarea, el Estado crea diversos mecanismos tributarios directos o indirectos que acentúan los gravámenes sobre el sector exportador y comienzan también a expandir la carga tributaria interna. En este sentido es de excepcional importancia la captación de un margen sustancial de recursos del sector exportador, por ser éste el principal generador del excedente; en algunos casos, esto permite al Estado apropiarse directamente de parte de las divisas disponibles para la importación de bienes de capital. El control de cambios también sirve a este propósito, pues además permite al Estado regular el empleo de la disponibilidad total de divisas, para asignarlas según las prioridades de importación que resultan del proceso de sustitución de importaciones.

De esta manera, a la creciente exigencia de bienes de capital e insumos importados, que tiende a exceder la disponibilidad de divisas, se añaden las presiones favorables a la expansión del gasto público, que supera sistemáticamente los recursos tributarios y no tributarios del Estado. Una de las fuentes no tributarias a que éste suele recurrir, en estas circunstancias, es la deuda pública externa, a través de la cual logra obtener financiamiento para impulsar el aumento de la inversión. Una situación similar se produce en el sector privado, cuyos recursos financieros son harto insuficientes en relación con las posibilidades de inversión reproductiva. Además de esta circunstancia, la dinámica tecnológica característica de la industria en los países desarrollados y su transferencia indiscriminada hacia los países subdesarrollados, hace que estos últimos se esfuercen permanentemente por fabricar nuevos productos y emplear nuevas máquinas y procedimientos tecnológicos. Para atraer esas innovaciones se recurre a la asociación con capitales privados extranjeros, se estimula la instalación de sucursales de empresas privadas extranjeras en el país y la adquisición de los derechos que permiten el empleo de procedimientos técnicos, administrativos, financieros y de publicidad de empresas extranjeras, todo ello, por supuesto, mediante el pago de regalías, y otras formas de remuneración del capital extranjero. El proceso de industrialización trae aparejadas, de esta manera crecientes inversiones privadas extranjeras en las diversas ramas manufactureras.

El desarrollo acelerado del sector manufacturero, apoyado sobre la mecánica semiautónoma antes descrita, ha pasado a ser en las últimas décadas la avanzada del proceso de desarrollo. Incluso se llegó a pensar que concentrando los esfuerzos en la sustitución de importaciones se lograría transformar la estructura económica, social y política hasta alcanzar una capacidad de crecimiento autosustentado. Esta expectativa conviene examinarla desde dos puntos de vista: la capacidad diversificante del nuevo sector dinámico y los límites del proceso de sustitución. En otras palabras, se trata de investigar si la industrialización por sustitución de importaciones tiene límites más allá de los cuales no podría continuar, y si la expansión del sector industrial tiene, realmente, capacidad para transformar el resto del sistema en una economía moderna, dinámica y eficiente. Este análisis señalará una serie de situaciones diversas, ya que tanto los límites del crecimiento como la capacidad de diversificación

están condicionados por la naturaleza y comportamiento del sector exportador tradicional y por la estructura económica, social y política preexistente. De esta manera, se podrá explicar por qué la industrialización llegó a estancarse en ciertos casos mientras continúa con gran ímpetu en otros, y por qué ese proceso transformó profundamente determinadas sociedades y fue muy superficial en otras. También se podrán apreciar algunos de los principales problemas que se vienen manifestando en estos distintos tipos de países: los desequilibrios inflacionarios, la marginación de parte importante de la población, la persistente desigualdad en la distribución del ingreso, la creciente dependencia externa, etcétera.

e] *La industrialización por sustitución de importaciones y la diversificación de la estructura socioeconómica*

Se ha sostenido que el proceso de sustitución de importaciones impulsado por la crisis del sector externo es parte del modelo de crecimiento hacia afuera. Este modelo tuvo en América Latina dos etapas bien diferentes: una de expansión y auge exportador, y la otra de crisis externa e industrialización sustitutiva. Con todo, continúa siendo esencialmente un modelo de economía exportadora dependiente, aun cuando el papel del sector externo haya cambiado y la economía experimentado transformaciones de considerable importancia. La expansión del sector industrial y el papel decisivo que adquirió el sector público, quizá podrían llegar a constituir la base que permita superar dicho modelo; por ello se torna necesario el examen del proceso sustitutivo desde el punto de vista de su capacidad para diversificar y transformar la estructura socioeconómica.

El crecimiento industrial es más complejo y variado que la expansión de un sector exportador de productos primarios, de donde es obvio que su capacidad diversificadora sea mayor de la que se derivaba, en etapas previas, del crecimiento de un sector exportador. Sin embargo, la industrialización sustitutiva tiene también características que limitan su capacidad de diversificación y que, en ciertos y determinados casos, significan incluso límites absolutos con respecto a la posibilidad de continuar el proceso. Es importante hacer esta aclaración, porque cuando se comprueba que varias décadas de intenso desarrollo industrial no provocaron un cambio radical en las características básicas de nuestras economías, hasta se llegó a pensar que fue un proceso de escaso significado y sin mayor trascendencia desde el punto de vista de la transformación estructural. Este desaliento, que se viene expresando bajo diversas formas y con diferentes acentos en los países latinoamericanos, sólo se justifica como una comprensible reacción frente a un optimismo desmesurado que atribuía al proceso de industrialización la capacidad de transformar el sistema tan profundamente como lo hizo la Revolución Industrial en Inglaterra y en otros países actualmente desarrollados.

La verdad no está en uno ni en el otro extremo. El proceso de sustitución de importaciones significó para muchos países de la región transformaciones de importancia decisiva, si bien no se alcanzaron los objetivos que, según se esperaba, el proceso impulsaría espontáneamente. Como sucedió en períodos an-

teriores, la industrialización sustitutiva creó nuevas condiciones, a partir de las cuales podría iniciarse una nueva etapa de desarrollo que posibilite la superación definitiva del subdesarrollo. Sin embargo, ésta es sólo una posibilidad, en modo alguno una necesidad histórica.

Antes de entrar en este análisis, será preciso examinar la forma y el grado de diversificación y transformación en la estructura productiva, social y política derivados del proceso sustitutivo y su manifestación más directa, el desarrollo industrial.

Desde el punto de vista de los efectos regionales el proceso de industrialización no significó, en líneas generales, transformaciones profundas en la estructura espacial de la actividad económica creada por el sistema primario exportador. Como las primeras fases del desarrollo manufacturero se basaron principalmente sobre industrias ligeras de bienes de consumo, abastecidas primordialmente con materias primas importadas, éstas tendieron a localizarse en la vecindad de los puertos y mercados consumidores. De esta manera la industria se estableció en torno a los principales centros urbanos preexistentes, donde, por lo demás, ya existía cierta producción manufacturera estimulada por la expansión del sector exportador. Sin embargo, cuando la industrialización supera sus etapas iniciales y entra a la fase de la producción siderúrgica y de algunas industrias intermedias básicas, para las cuales ya tienen mayor importancia el abastecimiento de materias primas nacionales y los medios de transporte, esto permite la creación de nuevos núcleos industriales, generalmente en torno a centros urbanos tradicionales, aunque secundarios, que de esta manera se convierten en ciudades de primera importancia.

En cuanto al crecimiento de la economía, la política de sustitución de importaciones significó un mayor ritmo del que el sistema habría experimentado si no se hubiese adoptado dicha política. En efecto, el sector industrial mantuvo ritmos de crecimiento bastante mayores de los que podría haber inducido la expansión del sector exportador, crezca éste con rapidez o lentitud. En otras palabras, cuando se tiene un sector exportador dinámico (como el de la economía venezolana por ejemplo), y si además se persigue una política de sustitución de importaciones, ésta contribuye a lograr que el producto total de la economía aumente en mayor proporción que la que provocaría en simple expansión del sector exportador. Por otra parte, cuando las exportaciones crecen con lentitud, y por lo tanto estimulan un modesto ritmo de expansión de la economía en su conjunto, una política deliberada de sustitución de importaciones y estímulo a la industrialización permitirá obtener tasas de crecimiento relativamente más elevadas que aquélla. Todo esto es consecuencia del hecho de que la actividad industrial no sólo crece más rápidamente que las exportaciones, sino que además tiene una mayor capacidad de diversificación del sistema en su conjunto.

La política de industrialización por sustitución de importaciones significó un aumento sostenido, aunque moderado, del producto por habitante. En este sentido permitió una ampliación del mercado interno, y por consiguiente, el surgimiento de oportunidades adicionales de expansión económica. Sin embargo, la creación del mercado interno se ha visto limitada por diversos factores, entre los cuales cabe mencionar, principalmente, la persistencia de la desigual

estructura de ingresos y la falta de una expansión dinámica de las oportunidades de empleo. La industrialización se realizó con procesos tecnológicos cada vez más intensivos en capital, por lo que pudo avanzar rápidamente sin aumentar, en forma proporcional, la ocupación; el ritmo de expansión de la industria en varios países de América Latina fue varias veces superior al aumento del empleo en las respectivas actividades industriales.[20]

Es importante detenerse un instante en el análisis de este fenómeno. La incorporación de nuevas actividades productivas significa el remplazo de las técnicas existentes por otras nuevas. En una economía de estructura primario-exportadora, la demanda de un bien cualquiera se satisface por dos vías distintas; de acuerdo con la estructura social los grupos de rentas medias y elevadas se abastecen principalmente mediante importaciones o con bienes de elevado contenido importado; los de ingresos bajos mediante producción artesanal y de la industria tradicional, de bajo contenido importado. Ahora bien, el proceso de industrialización por sustitución de importaciones ha significado producir dentro de estos países aquellos bienes importados. La instalación y expansión industrial consiguientes generan ingresos adicionales; aparecen empleados y obreros con remuneraciones más elevadas, y en cuyo consumo el producto de tecnología moderna sustituye al artesanal. De esta manera, la industrialización no sólo significa la sustitución de bienes importados sino también la sustitución de la actividad artesanal y la industria tradicional.

La incorporación de nuevas técnicas representa entonces, por una parte, instalar capacidad productiva generadora de nuevos empleos, y por la otra, destruir la ya instalada, y por consiguiente, la mengua en esas actividades de las respectivas oportunidades de trabajo. A medida que para un cierto valor de producción en la nueva actividad se emplea sólo una fracción de la cantidad de trabajo que antes se necesitaba para producir el mismo valor de producción artesanal, este proceso que crea y destruye empleos por incorporación de nuevas técnicas, puede, en ciertas circunstancias, reducir la ocupación en las actividades tradicionales en mayor proporción que los nuevos empleos que crea el desarrollo industrial. La progresiva introducción de tecnología altamente intensiva en el uso de capital se acelera con el tipo de desarrollo tecnológico de los países avanzados y con el cambio en la composición del sector manufacturero, orientado hacia ramas cada vez más intensivas en capital a medida que avanza la sustitución de importaciones. Junto al éxodo rural y al rápido incremento demográfico, ésta es, por cierto, una de las principales fuentes del creciente fenómeno de marginación[21] que viene agudizándose durante los últimos años en América Latina.

También tiene efectos importantes sobre la oferta y demanda de trabajo desde el punto de vista de la composición según niveles de calificación. El proceso de industrialización, al desplazar las actividades artesanales primitivas, provoca un aumento considerable de la oferta de mano de obra no calificada,

20 CEPAL, *El proceso de industrialización en América Latina*, Nueva York, 1965.

21 Por "marginados" se entienden, en este trabajo, los grupos o personas que, como consecuencia del proceso de modernización, son expulsados y quedan apartados, transitoria o definitivamente, de algunos aspectos del proceso, aunque son consecuencia y causa del mismo; este proceso de modernización, por ello, no podría ser explicado total y satisfactoriamente

en tanto que las nuevas actividades industriales necesitan una reducida proporción de la misma y una proporción elevada de técnicos, profesionales, administradores, obreros especializados, etcétera.

Este desajuste masivo en el mercado de trabajo es otro factor preponderante en el grave problema de la marginación; tiene también serios efectos sobre la distribución del ingreso, puesto que el excedente de oferta de trabajadores no calificados contribuye a mantener los niveles tradicionales de salarios, cuando entre los técnicos, administradores, capataces, profesionales, etc., el nivel de salarios es relativamente alto. Ello se debe no sólo a la escasez relativa de este tipo de recursos humanos, sino también a la influencia considerable que en estos mercados de trabajo especializados tienen las empresas extranjeras, cuyos niveles de remuneración dependen de los respectivos mercados de trabajo en los países desarrollados. De aquí que algunos sectores medios han tendido a obtener ingresos relativamente elevados que las nuevas actividades industriales sí están en condiciones de pagar, pues están fuertemente protegidas cuando no se encuentran en una ventajosa situación monopólica que les permite alcanzar considerables utilidades. En consecuencia, el proceso de industrialización no parece haber alterado sustancialmente la distribución del ingreso. Si bien es cierto que aparecieron o se ampliaron grupos medios, continúan existiendo en todos los países de la región pequeñas minorías con elevados ingresos y amplios sectores que muy poco se han beneficiado, si alguna ventaja obtuvieron del proceso de industrialización.

La diversificación de la estructura productiva es el aspecto donde el proceso de sustitución de importaciones ha mostrado resultados más visibles. En efecto, hace 30 años en muy pocos países de la región la actividad industrial representaba una proporción significativa del producto bruto. Esto significó la expansión de un sector productivo que en el modelo de desarrollo hacia afuera tuvo un crecimiento escaso, y durante la nueva fase fue haciéndose cada vez más amplio y complejo; se pasó la producción de bienes de consumo ligeros a la de bienes de consumo duraderos, de máquinas y bienes de capital y de bienes intermedios. En algunos países como México, Brasil y Argentina, la producción de las industrias básicas llega a representar proporciones importantes del valor agregado en la actividad manufacturera.

El crecimiento del sector manufacturero tuvo repercusiones sobre el resto de la actividad productiva. Así, el crecimiento de la industria requirió la canalización hacia ese sector de abundantes capitales, recursos humanos, materias primas y servicios; las actividades públicas y privadas tuvieron que apoyar el crecimiento industrial que se constituía en el principal núcleo motriz del avance socioeconómico. Los órganos representativos de la sociedad, y particularmente el Estado, tuvieron que adoptar políticas que permitiesen dicha canali-

sin su presencia. Además se distingue aquí el concepto de "marginados" del de "no incorporados", que corresponde a los grupos o personas (como los indígenas) que se mantienen en una economía de subsistencia, esencialmente, no conmovida ni alterada por su contacto con la sociedad moderna, y que, por lo tanto, mal pueden ser considerados marginados por ésta.

Los conceptos "marginados" y "marginación" se diferencian por estas razones de los de "marginales" y "marginalización".

zación de recursos y esfuerzos hacia el desarrollo industrial. Al Estado cupo la responsabilidad de reunir y orientar recursos de inversión directamente hacia las empresas industriales, o indirectamente, mediante el aporte de servicios y de infraestructura económica. También tomó a su cargo la responsabilidad de lograr la transformación requerida en la estructura de calificaciones de la fuerza de trabajo, y propició una política educacional en parte orientada hacia el desarrollo industrial. En la misma forma, tuvo que facilitar la explotación de nuevos recursos naturales para proveer los insumos necesarios al desarrollo industrial. Esto ocurrió particularmente en el sector energía; en varios países se hicieron esfuerzos para lograr el incremento de la capacidad instalada de generación de energía hidroeléctrica y petróleo, recursos por lo general escasamente explotados hasta entonces.

El Estado también empezó a ocuparse, a partir de un determinado momento, de la actividad agropecuaria. Se hizo cada vez más evidente que sin una transformación y modernización agrícolas, y los consiguientes aumentos de producción y productividad en el campo, la expansión industrial no podría continuar. Esto porque amplias capas de la población rural quedaban fuera del mercado, y un abastecimiento insuficiente de materias primas y alimentos encarecían la mano de obra y la producción industrial. Por consiguiente también se restringían los mercados urbanos de productos manufacturados y se generaba un considerable impulso inflacionario.

Como consecuencia de la ampliación de la actividad industrial se expanden también los sectores de servicios. A medida que el comercio exterior pierde peso relativo en la actividad económica nacional, los servicios comerciales, financieros, de transportes y comunicaciones pasan a apoyarse sobre un flujo de producción interna que crece con rapidez, cuya consecuencia es una nueva expansión de estos sectores que, como se recordará, ya habían adquirido importancia durante el período del auge exportador.

De allí, por lo demás, la gran trascendencia de estos sectores como fuentes de empleo. Si bien la actividad industrial no parece ser un importante creador neto de ocupaciones, el conjunto de servicios vinculados al proceso de industrialización, incluyendo el sector público, acrecienta ampliamente las oportunidades de empleo. Aun así, no se logra absorber una población que crece en forma acelerada, ni el contingente que el sistema educacional entrega año tras año al mercado de trabajo así como tampoco los excedentes de población desplazados del campo y las actividades artesanales. La escasez de oportunidades de empleo continúa de este modo acentuándose, y además de contribuir al proceso de marginación, presiona sobre los sectores públicos y privados para lograr la creación de ocupaciones aun cuando éstas fueren de escasa significación y productividad.

El proceso de diversificación que deriva de la sustitución de importaciones se efectúa directamente a través de la expansión y diversificación industrial, así como indirectamente por la importancia crucial que adquiere el sector público; esto se debe a la naturaleza estratégica de las funciones que pasa a cumplir el Estado y a la magnitud de las tareas que asume. La intensidad del proceso de diversificación estructural depende de la amplitud del proceso de industrialización, y ésta a su vez va cambiando desde sus inicios hasta adquirir

las formas más avanzadas. La repercusión del proceso sustitutivo en países como Brasil, Chile, México, Argentina y Uruguay, por ejemplo, fue amplio, complejo y profundo, y afectó a importantes capas de la sociedad. En cambio, en países como Ecuador, Perú, Bolivia, Paraguay o los centroamericanos, la industrialización es más incipiente y no avanza con el ímpetu diversificante de los primeros.

Además de señalar diferencias entre países, esta comparación incita a reflexionar sobre la posibilidad de que continúe en forma ilimitada el proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Podría pensarse que si dicho proceso continuase en forma indefinida, terminaría por provocar gradualmente una transformación completa de las estructuras económicas y sociales hasta convertirlas en una sociedad industrializada madura. Infortunadamente, la naturaleza del modelo primario-exportador, dentro del cual se desenvuelve el proceso de sustitución de importaciones, encierra en su lógica interna la imposibilidad de continuar más allá de ciertos límites. Por consiguiente, la transición hacia una economía industrial desarrollada no podría obtenerse insistiendo por la vía ensayada durante las últimas décadas.

Tanto la estructura lógica del modelo primario-exportador como los acontecimientos históricos que se observan durante el transcurso de las últimas décadas, sugieren la existencia de limitaciones severas al proceso sustitutivo, las que ya se estarían alcanzando en algunos países de América Latina. Dichos límites se han venido examinando parcialmente como "obstáculos al desarrollo económico", pero una apreciación de conjunto revela que dichos obstáculos derivan de la estructura misma del modelo primario-exportador, es decir, de la función tan particular que juega en este proceso el sector externo y las dificultades que aparecen en el resto del sistema económico para abastecer y proveer al sector industrial de todos los elementos, recursos e insumos que éste requiere para su continua y rápida expansión. A medida que el Estado desempeña un papel fundamental en esta adecuación de las distintas actividades productivas, el suministro de recursos financieros y humanos, y el mantenimiento de una política expansionista, los problemas que el propio Estado tiene para llevar a cabo la política de desarrollo representarían también un límite posible al proceso de industrialización. En lo que sigue se intentará un análisis de dichos límites.

f] *Los límites al proceso de industrialización por sustitución de importaciones*

Una paradoja interesante de la industrialización sustitutiva consiste en el hecho de que el sector exportador es tanto el que induce el proceso de industrialización como también su principal elemento limitante. Se analizó ya cómo la restricción a las importaciones impuesta por la escasa disponibilidad de divisas, junto con la política expansionista interna, crean las condiciones para acelerar la industrialización. También se señaló que ese proceso se manifiesta por un cambio en la estructura de las importaciones; hay una disminución persistente de las importaciones de bienes finales de consumo y un aumento correspondiente de las de bienes de capital, materias primas y productos semiterminados. Cuando este proceso llega a un nivel mínimo de importaciones

de bienes de consumo, continúa con la sustitución de los bienes de producción; se presentan entonces condiciones de distinta naturaleza a la fase anterior; ahora se trata de realizar nuevas importaciones de bienes de capital y materias primas para sustituir anteriores importaciones de bienes de capital y materias primas. Si casi toda la importación pasa a ser de bienes de capital e insumos corrientes, una inversión adicional para sustituir importaciones significaría que será necesario dejar de realizar inversiones para reposición o ampliación, o bien reducir el nivel de la actividad productiva en determinadas ramas de la economía. En otras palabras, cuando las importaciones de bienes de consumo ya no pueden restringirse, y las inversiones adicionales internas requieren una proporción rápidamente creciente de bienes de capital y de insumos importados, como con frecuencia ocurre en la fase más avanzada del proceso de sustitución, las nuevas inversiones y la consiguiente importación adicional de bienes de capital y materias primas, sólo podrán realizarse a expensas de las máquinas, equipos e insumos importados indispensables para otras industrias, o adoptando alguna forma de financiamiento externo.

En esta situación, si no se quiere perjudicar a ciertar ramas de la actividad económica, las inversiones adicionales sólo pueden realizarse por una elevación de la capacidad para importar, ya sea por aumento del volumen de las exportaciones o por un mejoramiento de la relación de intercambio; ahorro externo neto aportado bajo forma de empréstitos o inversión directa extranjera; reducción de las reservas de divisas, o una combinación de algunos o de todos estos elementos. Cuando durante el proceso de sustitución de importaciones los bienes de consumo desaparecen de la estructura de las importaciones y no se crea una industria de bienes de capital diversificada y con capacidad autónoma de innovación tecnológica, la actividad exportadora tradicional se va transformando gradualmente en la principal fuente proveedora de divisas para importar bienes de producción; el sector exportador tradicional sufre así una metamorfosis y se convierte en la práctica en la industria de bienes de capital de estos países.

En una etapa anterior sí era posible incrementar las importaciones de bienes de capital por una reducción de las de bienes de consumo. Planteábase de ese modo el dilema clásico: consumo contra inversión; sólo que trasladado ahora específicamente a la asignación de los recursos de divisas entre una y otra categoría. Pero toda vez que la importación de bienes de consumo se ha llevado al mínimo, ya no resta la posibilidad de elegir entre destinar las divisas a importar bienes de consumo o de producción; se plantea entonces la alternativa entre importar unos u otros bienes de producción.

Esto significa que el proceso de industrialización sustitutiva, lejos de reducir la dependencia externa y la vulnerabilidad al comercio internacional de estas economías, en cierto modo las acentúa. Por un lado, la economía sigue basada sobre las exportaciones tradicionales de productos primarios; por otro, en la estructura de las importaciones prácticamente todo lo que se conserva es de importancia esencial o estratégica. Así, una restricción en las importaciones de bienes de capital implica limitar la inversión; una mengua de las importaciones de insumos significa alterar el nivel de actividad de determinadas in-

dustrias, y una reducción de los bienes de consumo esenciales que se importan afecta el nivel de vida de los grupos populares.

Pero no sólo se acentuó la vulnerabilidad y dependencia externa, sino que, ante la desaceleración del proceso de sustitución de importaciones, se incurrió, durante la última década, en un creciente endeudamiento externo. Ya se señaló antes la naturaleza del mecanismo dinámico de autosustentación que estimula el proceso de sustitución de importaciones. Ese mecanismo de impulsión dinámica de la industrialización continúa funcionando aun después de superada la etapa de eliminación de las importaciones de bienes de consumo. En tanto continúa la política expansionista se mantiene la presión sobre las importaciones, y por consiguiente aparecen o continúan subsistiendo permanentemente oportunidades lucrativas de sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital.

Ante la posibilidad de financiar estos nuevos avances en el proceso de industrialización con ahorro nacional obtenido por una reducción del gasto de divisas en consumo, dicho financiamiento se obtiene mediante inversiones privadas extranjeras, créditos de proveedores y préstamos externos públicos y privados. Se produce en ese momento una coincidencia de intereses entre los industriales nacionales que desean instalar nuevas actividades, los proveedores extranjeros de los respectivos bienes de capital, las autoridades públicas extranjeras que apoyan y financian dichas exportaciones y el propio Estado del país subdesarrollado que ve en el financiamiento externo la única forma de continuar su política de expansión industrial.

El creciente endeudamiento externo y la mayor carga de servicios financieros que resulta de este proceso no creará serios problemas al balance de pagos si el aumento de los compromisos externos va acompañado, dentro de un plazo razonable, por un incremento sustancial de la capacidad de pagos al exterior; para ello tendría que mejorar la relación de precios del intercambio y/o aumentar el volumen de las exportaciones.

Durante un período muy prolongado, desde la crisis mundial de 1930 hasta mediados de la década de 1950, la relación de los términos de intercambio de los países latinoamericanos tendió a mejorar sensiblemente hasta llegar a niveles similares a los muy altos alcanzados durante el quinquenio 1925-29, recuperación que se vio reforzada por un aumento en el volumen de las exportaciones. De modo que dicho período representó una fase durante la cual el excedente interno generado por el sector exportador de los países latinoamericanos creció en forma considerable, y pudo así satisfacer, en gran medida y con recursos nacionales, las crecientes exigencias de financiamiento del proceso de industrialización. Además, durante ese período fue posible ahorrar divisas en importaciones de bienes de capital.

A mediados de la década de 1950 los países relativamente más avanzados en su proceso de desarrollo industrial llegan a un punto en que se reduce el margen que permitía ahorrar divisas en consumo importado. Coincide esto con el deterioro de la relación de precios del intercambio que se inicia después del auge de Corea en 1954, y se mantiene hasta años recientes, salvo contadas excepciones. La conjunción de ambos fenómenos, al frenar las fuentes internas

de financiamiento público y privado y limitar la oferta de divisas, amenaza el modelo de sustitución de importaciones.

Los países que procuran continuar con su política de industrialización en las circunstancias señaladas, van aumentando en forma acelerada, sus compromisos externos. Éstos son, en algunos casos, de tal magnitud que al cabo de pocos años el problema del financiamiento externo se agrava aún más porque debido al aumento de la deuda externa y de las inversiones privadas extranjeras, se incrementan de tal modo los servicios del capital extranjero, que constituyen un nuevo factor adicional que reduce las divisas disponibles para importar. Se producen entonces las severas crisis en los balances de pagos que registran en los últimos años Brasil, Uruguay, Argentina, Chile, Colombia, etc. Estas crisis se tratan de remediar apelando a sucesivas devaluaciones, pero esa política no llega a tener efectos significativos sobre el balance de pagos, en virtud de los factores antes señalados. En efecto, la devaluación no logra estimular las exportaciones de los productos primarios y en cambio puede constituir una importante redistribución de ingresos en favor de los exportadores, muchas veces extranjeros; por otra parte, como también ya se señaló, tampoco reduce significativamente el nivel de las importaciones.

Una forma de equilibrar el balance de pagos en estas circunstancias es la adopción de políticas deflacionarias restrictivas, con las cuales se puede reducir el ritmo de crecimiento y se contrae el nivel del producto bruto y, de esta manera, se logra una disminución en el monto de las importaciones. Esto se traduce en la paradójica fase de las sucesivas políticas de "tira y afloja", de expansión inflacionaria seguida de programas de estabilización, que han predominado durante la última década en los países mencionados. Con el propósito de resolver la crisis del balance de pagos se adoptan medidas para contraer el gasto —sobre todo del gobierno y los asalariados—, lo que frena el crecimiento y reduce el nivel de las importaciones. Por otra parte, para corregir el desequilibrio externo, y "liberalizar" el sistema, estas políticas van acompañadas de drásticas devaluaciones, lo que tiene una fuerte repercusión sobre los costos y precios internos. He aquí una primera razón para explicar el proceso de estancamiento con inflación que viene presentándose en ciertos países de América Latina en los últimos años.

La crisis del proceso de sustitución de importaciones, agudizada por el deterioro de los mercados internacionales, en principio pudo haberse superado si las inversiones extranjeras hubieran contribuido sustancialmente al aumento y/o diversificación de las exportaciones. Sin embargo, salvo en los casos excepcionales donde se desarrollaban con gran dinamismo sectores exportadores primarios, como el del petróleo en Venezuela y, más recientemente, del cobre en Chile, en casi ningún otro país latinoamericano se realizaron inversiones extranjeras para ampliar o diversificar los sectores exportadores tradicionales.[22] Salvo esas excepciones, que sólo constituyen una fase de auge de la economía primario-exportadora, el grueso de las inversiones privadas extranjeras y del

[22] Podrían exceptuarse algunos pequeños países exportadores cuya significación en el total del mercado de determinados productos es escasa, lo que les permite lograr avances sustanciales en dichos mercados aun cuando éstos no se expandan demasiado.

financiamiento externo canalizado a través del sector público, se ha invertido en la industria, en la ampliación y reorientación de la infraestructura económica y también en programas sociales. Es obvio que las inversiones en infraestructura y los mayores servicios sociales mucho no pueden contribuir a incrementar las exportaciones, cuyo crecimiento y diversificación debería provenir del desarrollo y consolidación de la industria nacional. La formación de un sector industrial brindaría la posibilidad de iniciar la exportación de productos manufacturados, con lo que se dinamizaría el sector exportador y se reduciría el riesgo derivado de la especialización en unas pocas materias primas de exportación. Esa esperanza tampoco se ha materializado, no obstante los notables avances advertidos en el proceso de industrialización en numerosos países de América Latina. Por el contrario, las estadísticas revelan un franco deterioro en el grado de diversificación de las exportaciones latinoamericanas, las que han continuado concentrándose en los productos tradicionales.

CUADRO 13

AMÉRICA LATINA: PROPORCIONES QUE REPRESENTAN LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES RESPECTO DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES

(Porcientos)

País	*1945-47*	*1958-60*	*1964-65*
Argentina	66	72	73.2 [a]
Brasil	62	81	72.3
Colombia	91	93	88
Chile	72	85	85
Ecuador	92	98	—
México	49	59	42
Paraguay	68	81	71
Perú	45	86	62 [b]
Uruguay	84	92	91
Venezuela	99	96	99

[a] Año 1965.

[b] Excluyendo abono de harinas de pescado.

FUENTES: Naciones Unidas, *El desarrollo económico de América Latina en la posguerra*, Nueva York, anuarios de comercio exterior, y FMI, "International Financial Statistics", febrero de 1969.

Algunas de las causas de esta situación son bien conocidas. No es fácil esperar que una industria incipiente pueda competir con ventaja en los mercados internacionales si se establece en condiciones de mercado protegido, trabaja con un rezago tecnológico importante y opera con escalas de producción muy inferiores a las de los países desarrollados. También es cierto que los países desarrollados oponen formidables obstáculos a la importación de manufacturas. Éstas son sin duda razones valederas e importantes, pero existe una razón adicional preponderante que pocas veces se menciona. El desarrollo industrial de los países latinoamericanos se ha venido haciendo durante los últimos quince

años sobre la base de una proporción rápidamente creciente de capital externo. Las empresas privadas extranjeras, las nacionales asociadas con capitales foráneos y las que producen mediante acuerdos para el uso de una patente o marca registrada extranjera van predominando en forma creciente en estos países. Estas empresas son la respuesta lógica a la política de sustitución de importaciones; dados una fuerte protección frente al producto terminado externo y estímulos a los empresarios nacionales y a la inversión privada extranjera para instalar la producción de dichos bienes dentro del país, la creación de empresas industriales nacionales, subsidiarias extranjeras o mixtas, todas dependientes de tecnología importada, constituyen un corolario natural de dicha política.

Esta característica de la industria "nacional" tiene importantes repercusiones sobre la posibilidad de exportar manufacturas. Cuando hay participación de capital extranjero en la industria latinoamericana, aunque sólo sea a través de contratos de asistencia técnica o del uso de marcas y patentes, las empresas locales se limitan a producir para el mercado nacional; con frecuencia se suscriben además acuerdos explícitos comprometiéndose a no exportar a los países donde tienen sus sedes las empresas matrices ni a países donde éstas poseen sucursales, subsidiarias o empresas locales con las cuales tienen vigentes acuerdos de marcas, patentes y asistencia técnica.

Ahora bien, a medida que la expansión de la industria nacional depende del aporte financiero y técnico del exterior, la política de sustitución de importaciones desemboca en una situación paradójica: se crea un sector industrial incapacitado, por la naturaleza de sus vinculaciones externas, para constituirse en un sector exportador de importancia. Cuando se percibe la verdadera naturaleza del problema, pueden a su vez formularse soluciones, sobre todo porque ya existe un sector industrial importante sobre el cual apoyarse, que es, justamente, y pese a sus defectos, la contribución fundamental que hizo la política de sustitución de importaciones. Sin embargo, mientras no se reconozca claramente la naturaleza intrínseca del problema, el gran esfuerzo de promoción de exportaciones de manufacturas que ahora se realiza tiene posibilidades muy limitadas de éxito.

En conclusión, ante la incapacidad para expandir en forma considerable y dentro de breve plazo las exportaciones tradicionales y de manufacturas, el proceso de industrialización por sustitución de importaciones tiende a desembocar en un grave estrangulamiento externo. Esto origina drásticas rectificaciones en la política económica, tendientes a superar o a reducir el desequilibrio externo; todo esto lleva a su vez al estancamiento y a la acentuación de las presiones inflacionarias.

Los límites de la industrialización sustitutiva y sus efectos desequilibradores sobre el resto del sistema no sólo se reducen al sector externo. Como antes se ha señalado, dicho proceso implica un cambio importante en la estructura productiva de la economía en virtud del rápido avance del sector industrial. Un sector manufacturero en expansión tiene necesidades crecientes de materias primas, energía, transportes, comunicaciones y servicios financieros y comerciales; exige también obreros calificados, administradores y empresarios capacitados. Por otra parte, las industrias tienden en general a concentrarse geográficamente y por tanto estimulan la concentración urbana, y aumentan así las necesidades

de servicios urbanos desde los de vivienda, educación, agua potable, energía eléctrica y alcantarillado, hasta los de distribución de alimentos. Este avance exige que la utilización de los recursos productivos cambie en direcciones y con ritmos determinados, para satisfacer las exigencias crecientes de mano de obra, recursos naturales, capital, y de una variedad de bienes y servicios tanto nacionales como importados. Si algunas actividades no reaccionan con agilidad ante lo que de ellas se espera, no será posible mantener el equilibrio dinámico de la economía, y si los estrangulamientos sectoriales o específicos llegan a ser suficientemente graves, hasta pueden detener del todo el proceso de crecimiento. Se observa así que habrá que satisfacer numerosas condiciones para obtener un equilibrio que permita el crecimiento sostenido de la economía. De aquí que el avance del sector industrial, tanto en términos absolutos como en relación con los restantes sectores de la economía, origine tensiones muy agudas.

La intensidad del proceso de transformación estructural interno depende en gran medida del nivel y de la tasa de crecimiento de las exportaciones. Si las disponibilidades de divisas son relativamente abundantes y es rápido su incremento, la diversificación creciente de la demanda interna puede satisfacerla paulatinamente un sector manufacturero que crezca en forma gradual, sin crear grandes tensiones a la economía en su conjunto. Pero cuando las condiciones externas no son favorables, como sucedió en varios países latinoamericanos durante los años 30, durante la segunda guerra mundial y nuevamente en la última década, será indispensable que el proceso de transformación avance con gran intensidad para que la economía en su conjunto continúe creciendo. Pero precisamente es en esas oportunidades cuando es más limitada la capacidad del país para importar los bienes de inversión, materias primas, combustibles y productos intermedios requeridos para acelerar el desarrollo industrial. Por esta razón, puede concluirse que una capacidad para importar cuantiosa y creciente en relación con el producto interno bruto, brinda las condiciones más propicias para alcanzar un proceso ininterrumpido de expansión industrial (casos de México y Venezuela), mientras que una disponibilidad de divisas reducida y descendente en proporción al producto bruto significa que el proceso de industrialización enfrentará grandes dificultades y producirá fuertes desequilibrios (casos de Brasil, Uruguay, Argentina y Colombia). Algunos países han postergado estas dificultades por algunos años compensando su menor capacidad para importar con mayores inversiones extranjeras y un aumento pronunciado de la deuda externa; pero como la relación de intercambio estuvo declinando durante casi todo un decenio, en tanto gran parte de la deuda externa se contrajo a corto plazo, el peso de la amortización y de los pagos por concepto de intereses y dividendos termina por reducir aún más las disponibilidades de divisas.

Por lo que se refiere a las condiciones internas necesarias para facilitar el desarrollo industrial, tiene particular importancia el tamaño del mercado nacional que se ha ido gestando en las etapas anteriores. No se trata solamente de los ingresos por habitante, relativamente bajos en muchos países latinoamericanos, aun cuando existen diferencias sustanciales entre unos y otros. Interesa también la desigual distribución del ingreso que reduce las posibilidades de formar mercados masivos para los productos manufacturados. La tecnología

moderna se ha creado precisamente como respuesta a las necesidades de tales mercados, de modo que la existencia de grupos relativamente reducidos y diferenciados de consumidores puede significar la utilización antieconómica de equipos técnicamente modernos. Esta cuestión es de fundamental importancia, pues limita las posibilidades de industrialización de los países de la región si sólo se consideran los mercados nacionales. Es evidente que todos los países pueden mantener con criterio económico algunas actividades industriales, pero el tamaño del mercado nacional influirá en forma determinante sobre la etapa de diversificación que pueden alcanzar. Por este motivo, corresponde a la integración de las economías latinoamericanas un papel decisivo en el futuro proceso de desarrollo económico.

Sin embargo, es preciso insistir que el tamaño del mercado no es una variable exógena, una situación dada; la naturaleza y dimensiones del mercado nacional son consecuencia del tipo de formación histórica que estas economías han experimentado durante sus diversas etapas de desarrollo. Particular importancia tienen, en este sentido, las características diversificadoras del sector exportador en el período de crecimiento hacia afuera. El propio proceso de industrialización es otro elemento formativo importante del mercado interno. Ya se indicó que el desarrollo industrial favoreció la concentración de la riqueza y del ingreso en manos de los sectores empresariales. Por otra parte, con el avance de la sustitución de importaciones aparecieron actividades cada vez más complejas y de mayor densidad de capital. Además, en los sectores tradicionales de la industria, como por ejemplo en la producción textil y de calzado, las técnicas primitivas han sido sustituidas por máquinas modernas que requieren muy escasa utilización de mano de obra. Por estas y otras razones ya señaladas respecto del proceso de marginación, el desarrollo industrial no formó una masa numéricamente importante de asalariados industriales, lo que en parte explica la naturaleza relativamente restringida y estratificada de los mercados existentes en los países latinoamericanos.

Desde otro punto de vista interesa señalar que la desigual distribución del ingreso estimuló la producción de los bienes de consumo duradero demandados por los grupos de elevados ingresos. De esta manera se tendió a la expansión horizontal de las actividades industriales para llegar a producir, dentro del país, toda la gama de bienes de consumo duradero disponibles en los países centrales. En éstos se llegó a una creciente complejidad tecnológica y una elevada densidad de capital originando plantas de tamaños económicos mínimos que superan ampliamente la dimensión de los mercados correspondientes en los países subdesarrollados. Por este motivo, y también por la estructura monopolista de estos mercados, las empresas locales operan con capacidad ociosa de modo tal que el proceso de industrialización alcanza un punto en que las inversiones adicionales tienen rendimientos decrecientes y el proceso tiende por lo tanto a perder su impulso. De esta manera, por el empleo de técnicas de mayor intensidad de capital y creciente capacidad ociosa, la relación producto- capital desciende y el crecimiento tiende a estancarse salvo que la tasa de inversión aumente; pero para ello se requieren bienes de capital importados, los que, en las circunstancias antes apuntadas, sólo se pueden obtener por financiamiento externo. De nuevo se observa que el estrangulamiento externo cons-

tituye una culminación necesaria del proceso de sustitución de importaciones toda vez que el mismo llega a fases avanzadas. Otra dificultad para la industrialización aparece, con frecuencia, en el sector agrícola, donde cabe destacar dos aspectos: el dinamismo de la demanda y la rigidez de la oferta agropecuaria.

La demanda de productos agropecuarios en un país con fuerte desarrollo industrial y urbano es sensiblemente dinámica. En efecto, la demanda de productos rurales en las ciudades está determinado por una población urbana que aumenta con mucha mayor velocidad que la población total, un ingreso urbano por habitante que crece con mayor rapidez que el promedio del país y por el hecho que una proporción sustancial del sector industrial requiere materiales de origen agropecuario y crece con tanto o mayor ritmo que cualquier otra actividad. En consecuencia, aun cuando la elasticidad-ingreso de la demanda de productos alimenticios sea relativamente baja, e incluso tienda a decrecer, el conjunto de la demanda urbana de productos agrícolas crece todavía más rápido que el aumento de la población urbana.

Frente a este dinamismo de la demanda urbana de productos agrícolas, la oferta encuentra serias dificultades para expandirse. La producción agrícola sólo puede aumentar si crece la tierra disponible y/o los rendimientos por unidad de superficie. El aumento de la superficie cultivada, aun para los países con una frontera rural en expansión, está condicionado a inversiones de gran magnitud. Incorporar nuevas tierras significa realizar obras de regadío, drenaje de regiones anegadizas, desmonte, cercamientos, roturación, etc.; implica también abrir caminos para incorporar al intercambio áreas no vinculadas a los mercados. Es preciso, en definitiva, realizar inversiones que no están al alcance del empresario agrícola, en particular del mediano y pequeño.

Por otra parte, tampoco se puede obtener fácilmente un aumento de los rendimientos por unidad de superficie. La intensificación de los cultivos agrícolas implica, en rigor, un cambio en el proceso productivo de la agricultura; en otras palabras, se trata de introducir innovaciones tecnológicas mediante las cuales la producción se obtiene de otra manera y con más eficiencia. Para ello son necesarias investigaciones agrícolas sobre la naturaleza de los suelos, la experimentación con distintos tipos de semilla, incorporación de nuevos cultivos, etc., que permitan llevar adelante, y en forma racional, la rotación de los cultivos, el empleo de semillas mejoradas, la utilización adecuada de fertilizantes, herbicidas, plaguicidas, etc. Suponiendo que esta investigación se haya realizado y probado en experiencias piloto, y que existan las instituciones y los mecanismos administrativos que permitan transferir estas nuevas técnicas al productor, quedan todavía obstáculos muy importantes por superar.

En América Latina entre el 70 y 90 por ciento de las propiedades agrícolas son minifundios, que explotan aproximadamente de un 10 a un 20 por ciento del área cultivada total. Es muy improbable que allí puedan introducirse modificaciones sustanciales debido a las condiciones culturales, educacionales y sociales en que se desenvuelve la gran masa campesina, que en esos minifundios vive a niveles de subsistencia. Además se trata de áreas muy pequeñas donde es imposible introducir la rotación de cultivos y el uso de máquinas resulta antieconómico, donde es precario el acceso al crédito y a los medios de comercialización más eficientes, etcétera.

El complemento del minifundio, por las razones históricas ya señaladas, es el latifundio, que abarca la mayor parte del área cultivada total. Por definición, en estas explotaciones el factor abundante es la tierra, por lo que tiende naturalmente a los cultivos del tipo extensivo y a innovaciones tecnológicas ahorradoras de mano de obra, es decir, la mecanización. De este modo se alcanzó una cierta modernización en la agricultura, que significó un aumento de la productividad por hombre, y al mismo tiempo, una disminución de las oportunidades de empleo, contribuyendo así también al éxodo rural. El hincapié desmedido puesto sobre la mecanización, sólo indirectamente contribuyó al aumento de la producción y de los rendimientos. El latifundio, en cambio, no favoreció un proceso de innovaciones tecnológicas que apunten a la intensificación de los cultivos por medio de la rotación, el uso de semillas mejoradas, la adaptación de los cultivos a las condiciones ecológicas, la utilización racional de fertilizantes, plaguicidas, herbicidas, etc., que permita aumentar la producción y los rendimientos, y también hacer más flexible la producción agropecuaria.

Por todo este conjunto de factores, y otros que no es indispensable mencionar aquí, la oferta agrícola global reacciona, por lo general, con bastante rigidez frente a la expansión de la demanda de productos rurales. En el caso de los países que exportan productos agropecuarios, esta situación puede provocar una contracción de las exportaciones con la consiguiente presión sobre el balance de pagos. En otros países el aumento de la demanda puede satisfacerce mediante importaciones, pero esto reduce las posibilidades de adquirir en el exterior el equipo y demás bienes de producción que exige el crecimiento industrial. Dada esta situación, la brecha entre la demanda y la oferta de productos agropecuarios tenderá a salvarse mediante aumentos de precios, ya que la elasticidad-precio de la demanda de tales productos, particularmente de los más esenciales, es relativamente baja. Esto significará, a su vez, una reducción del ingreso real de los asalariados urbanos, puesto que el alimento absorbe una parte importante de sus presupuestos familiares. Esto ocasionaría no sólo una disminución de la demanda de artículos manufacturados sino además un cambio regresivo en la distribución del ingreso. El aumento del ingreso agrícola, derivado de la modificación de los precios relativos, no compensaría estos efectos, puesto que tendería a concentrarse en manos de algunos pocos terratenientes y de los intermediarios.

En síntesis, el atraso de la producción y de la productividad agrícolas tiene una influencia decisiva sobre el proceso de desarrollo, porque el estancamiento rural tiende a limitar la expansión industrial y su capacidad de diversificación: reduce el tamaño del mercado para los productos manufacturados de consumo popular; constituye una causa fundamental de presión inflacionaria y de crecientes dificultades en materia de balance de pagos; obstaculiza el mejoramiento de la distribución del ingreso urbano tanto por la tendencia de los precios relativos agrícolas a aumentar como porque la concentración de la propiedad agrícola determina una distribución muy desigual del ingreso de esa actividad; finalmente, la insistencia por orientar el avance tecnológico mediante la mecanización reduce las oportunidades de empleo en la agricultura y así se fomenta el éxodo rural y se agrava el problema de la marginación urbana y rural.

El sector público es otro de los que experimentan transformaciones radicales como consecuencia del proceso de industrialización. Una de sus tareas principales es integrar economías nacionales caracterizadas por poseer un mercado interno fragmentado; para lograrlo es menester una red de caminos, ferrocarriles, sistemas de energía, comunicaciones y otras formas de capital social básico que faltan en gran parte o se concibieron para servir al mercado externo más que al interno.[1] A medida que progresa la industrialización, se producen en estos sectores puntos de estrangulamiento, que pueden obstruir la corriente productiva y encarecer los insumos. Los sistemas financiero y bancario, el aparato de comercialización y los servicios gubernamentales, en general, tampoco están preparados para desempeñar las nuevas tareas y funciones que ahora deben desempeñar. Este cuadro de estructuras económicas e institucionales anacrónicas y rígidas, incapaces de responder a las exigencias de un sector industrial que se expande con dinamismo y de una población urbana que crece rápidamente, constituye una explicación adicional de las distorsiones sectoriales, presiones inflacionarias, déficit del balance de pagos y del sector público, como también de las tensiones sociales que aparecen durante el proceso de transformación de la economía.

Para que este proceso tenga un carácter más armónico, sería necesario que la expansión de la actividad productiva, en todos los sectores de la economía, se hiciera racionalmente mediante un gran esfuerzo de inversión, tanto pública como privada. Sin embargo, el aumento de la producción no siempre depende exclusivamente, y a veces ni siquiera en forma principal, de la ampliación de la capacidad productiva mediante nuevas inversiones. En América Latina se ha comprobado con frecuencia que existen amplias reservas de capacidad productiva; esto ocurre con frecuencia en las grandes propiedades agrícolas y también, por las condiciones monopolistas dominantes, en la industria y el sector exportador. Se requieren en este caso medidas de política económica de tipo estructural e institucional que impliquen cambios considerables en el funcionamiento de esas actividades.

Estos cambios institucionales y estructurales, así como buena parte de las inversiones adicionales, son tareas que recayeron principalmente sobre el sector público, ya que las necesidades más inmediatas, que en la práctica condicionan el incentivo para las inversiones privadas, son precisamente la ampliación del capital social básico y la creación de los servicios que requiere la expansión industrial.

También han debido satisfacerse las necesidades de vivienda, salud y otros servicios sociales, y esto no sólo para elevar los niveles de vida sino también para mejorar la productividad y estimular las capacidades y actitudes de la fuerza de trabajo. En grandes sectores de la población, sobre todo la rural, los talentos y capacidades potenciales se pierden por falta de educación, mal estado de salud, condiciones de trabajo excesivamente penosas, aislamiento y estratificación social rígidamente jerarquizada. Los procesos de industrialización y urbanización permitieron, entre otras consecuencias, la formación de grandes masas populares urbanas, grupos sindicales, partidos populares, factores que significan la aparición de presiones políticas cuyo objetivo es lograr mejoramientos sustanciales en las condiciones de vida. Finalmente, el Estado ex-

perimentó también la creciente presión derivada de la incapacidad de la economía para absorber, en forma productiva, los nuevos contingentes de población activa que se incorporan al mercado de trabajo, así como también los artesanos, peones agrícolas, etc., cuyas ocupaciones fueron desplazadas por el proceso de innovación tecnológica.

Por consiguiente, uno de los rasgos característicos heredados de la etapa de sustitución de importaciones, es el fortalecimiento de un sector público amplio y activo. Apoyándose en la captación de parte de los recursos provenientes de la actividad exportadora, único sector de la economía que generaba un excedente importante, y basándose más recientemente en aportes de recursos externos, el Estado pasó a desempeñar tres nuevas funciones: la de mecanismo financiero, trasladando recursos para favorecer el desarrollo de la actividad industrial privada; mecanismo de redistribución de ingresos, mediante su política social; y mecanismo de inversión estatal, para adecuar y ampliar la infraestructura y crear empresas industriales básicas.

Sin embargo, el sector público no pudo crear un mecanismo adecuado de captación de ingresos corrientes para sufragar los mayores gastos que suponen las grandes inversiones y los nuevos servicios que paulatinamente fue abarcando. En este sentido cabe considerar dos elementos principales: por una parte, es evidente que algunos gobiernos han malgastado sus recursos; por otra, el sistema fiscal ha sido incapaz de proporcionar los ingresos necesarios para financiar los mayores gastos públicos. Esta situación obedece a causas profundas, la mayor parte de ellas arraigadas en el sistema sociopolítico y en la propia estructura de la economía.

En la mayoría de los países, una parte importante de los ingresos tributarios proceden del sector externo, mediante impuestos a las exportaciones o a los exportadores, derechos de importación, y otros mecanismos de captación de parte del excedente allí generado. Sin embargo, como resultado del débil crecimiento de las exportaciones, sobre todo durante la última década, el sector externo ha disminuido su participación en el producto nacional, cuando la proporción correspondiente al sector público ha tendido a crecer, precisamente como efecto de los aumentos de los gastos públicos mencionados. En consecuencia, aparte de su inestabilidad, derivada del propio comercio exterior, los ingresos obtenidos del sector externo han tendido a perder importancia relativa como componentes del ingreso fiscal, pese a apreciables aumentos en las tasas de impuestos y derechos.

Este proceso suele verse agravado por dos factores: por una parte, muchos derechos de importación, e incluso impuestos de exportación, son de tipo específico, vale decir, pierden su incidencia real como resultado de las devaluaciones y los aumentos de los precios internacionales; y por la otra, la modificación en la estructura de las importaciones redujo paulatinamente las de consumo, que pagan elevados derechos, sustituyéndolas por importaciones de materias primas y bienes de capital, que pagan derechos más reducidos cuando no están exentos de ellos.

El relativo estancamiento de los ingresos provenientes del comercio exterior puso a los gobiernos, comprometidos a efectuar gastos cada vez mayores, ante la necesidad de trasladar la carga tributaria de la actividad económica

externa a la interna. Era evidentemente harto improbble que los impuestos a la renta y a los bienes raíces desempeñaran un papel importante como nuevas fuentes de ingresos, por cuanto los grupos legislativos mayoritarios que debían aprobar las leyes tributarias representaban precisamente a los propietarios de la mayor parte de los recursos productivos y bienes raíces.

Por consiguiente, los impuestos indirectos, que pueden trasladarse fácilmente al consumidor, han llegado a ser, en la mayoría de los países, una de las principales fuentes de las recaudaciones internas.

En vista de la participación decreciente de los tributos al sector externo, la existencia de muchos impuestos específicos, el rezago entre la aplicación del impuesto y su recaudación, la ineficacia y deficiencias de la administración impositiva, el carácter regresivo del sistema tributario, además de otros factores, el total de ingresos percibidos tiende a quedar siempre por debajo de la presión en favor de mayores gastos públicos. Estas características del sistema tributario acentúan una vez más su carácter regresivo, ya que los gobiernos tienen que recurrir con frecuencia, y en condiciones apremiantes, a aumentos sucesivos de las tasas de impuestos indirectos, particularmente cuando se deterioran los mercados externos. La naturaleza perversa de este proceso adquiere su forma más aguda cuando la economía se estanca, pues en una economía en expansión por lo menos existe una creciente base tributaria.

En síntesis, el sector público debe participar activamente en la creación y reorganización de los servicios productivos básicos y del capital de infraestructura necesario para alentar al empresario privado para que inicie y amplíe nuevas líneas de actividad; experimenta una intensa presión política tendiente a favorecer la elevación de los bajos niveles de vida de una población que crece en forma acelerada y se traslada a las ciudades de manera aún más rápida, y absorbe parte de la mano de obra desocupada y subocupada generada por el proceso de crecimiento. Para realizar todas estas tareas dispone de un aparato administrativo incompleto y arcaico, heredado de épocas cuando ninguna de estas actividades entraba claramente en la esfera de competencia del gobierno; además su base financiera ha quedado rezagada, y la estructura política de los países impide realizar una reforma tributaria a fondo y establecer una administración eficiente.

En consecuencia, la principal y tradicional base tributaria de nuestros gobiernos deja de aumentar al mismo ritmo que las necesidades rápidamente crecientes del sector público. Los problemas políticos y administrativos que impiden extender eficazmente el sistema tributario nacional y otros derivados de la propia estructura económica, determinan, por consiguiente, una tendencia sistemática al déficit en el sector público. Dada además la inestabilidad de las recaudaciones provenientes del sector externo, la tendencia al déficit se agudiza cuando los mercados extranjeros se deprimen y se atenúa cuando se encuentran en auge; entretanto las nuevas funciones del Estado crean compromisos financieros permanentes y acumulativos. Todo esto obliga al Estado a contraer una fuerte y creciente deuda externa o un financiamiento deficitario. En el primer caso, contribuye al cabo de poco tiempo al estrangulamiento del sector externo, y en el segundo, crea condiciones monetarias y financieras que aumentan la liquidez del sistema, contribuyendo de este modo a que las presiones

inflacionarias estructurales se traduzcan en un aumento del nivel de precios.

Cuando el ritmo inflacionario alcanza proporciones excesivas las políticas de estabilización procuran, como uno de sus objetivos fundamentales, eliminar el déficit fiscal. Al efecto, tratan de reducir el gasto público y aumentar sustancialmente las contribuciones internas y el financiamiento externo. Reducir el gasto público corriente es un objetivo muy difícil de cumplir debido a su escasa flexibilidad. En cambio, las actividades de inversión se contraen con mayor facilidad. Sin embargo, dada la función estratégica del sector público en el modelo de sustitución de importaciones, la reducción o falta de expansión del gasto público puede significar una contracción del gasto global, es decir, un freno al proceso de industrialización y un aumento del desempleo. Se desatan así fuerzas que en último término tienden a reanudar la política expansionista del gobierno, lo que lleva al cabo de un breve plazo a reanimar la inflación, la que de nuevo se trata de contener mediante políticas estabilizadoras, que al producir deflación y desempleo no pueden persistir, y son seguidas de nuevas políticas expansionistas, y así sucesivamente. Una consecuencia grave —entre otras— de esta secuencia de políticas es que cada experiencia de estabilización se apoya sobre un importante ingreso de recursos financieros externos, lo que a su vez conduce a la acumulación de una fuerte deuda externa.

El análisis de los límites al proceso de sustitución de importaciones, sugiere que están ínsitos en la naturaleza misma de nuestro tipo de economías. Las limitaciones se manifiestan fundamentalmente a través de los problemas estructurales de los sectores externo, industrial, agrícola y público. El conjunto de características que lleva a estos distintos sectores de la economía hacia un progresivo estrangulamiento del desarrollo, también explica los cambios tan radicales que se han venido sucediendo durante la última década en las políticas económicas y sociales de América Latina.

El análisis de las limitaciones del proceso sustitutivo ha procurado identificar también, además de los factores que tienden a hacerlo cada vez más lento y difícil, otros problemas fundamentales: la persistencia de una distribución muy desigual del ingreso no obstante los intentos de redistribución emprendidos; la escasez de oportunidades de empleo y su principal consecuencia, el enorme y explosivo problema de la marginación urbana y rural; el sostenido y agudo fenómeno de las presiones y tendencias inflacionarias en buena parte de las economías latinoamericanas, y finalmente, la creciente dependencia y vulnerabilidad externa de nuestras economías.

La extraordinaria perduración de este conjunto de problemas, no obstante las transformaciones experimentadas por la economía latinoamericana, particularmente desde mediados del siglo pasado y, sobre todo, durante las últimas tres décadas, parece ser precisamente una consecuencia "normal" de la estructura del subdesarrollo. El subdesarrollo se caracteriza por una estructura determinada, la de la economía exportadora dependiente; esa estructura, como tal, se mantuvo esencialmente invariable a lo largo de las distintas fases y transformaciones que experimentaron nuestras economías. En el transcurso de esas distintas fases sufrieron cambios importantes, pero sólo en las modalidades del mecanismo de crecimiento, no así en su naturaleza estructural.

Los cambios producidos pueden ahora servir como puntos de apoyo para

formular nuevas estrategias de desarrollo que tiendan a superar y transformar de raíz este tipo de economía exportadora dependiente. En efecto, las sucesivas transformaciones por las que atravesó el modelo de crecimiento hacia afuera condujo, en algunos casos, a un cierto grado de diversificación económica y social, a la creación de instituciones políticas y surgimiento de ideologías que podrían llegar a constituirse en bases para la formulación de más auténticas estrategias nacionales de desarrollo. Por supuesto que la situación es distinta en los diferentes países, así como también es diverso el grado de intensidad y la importancia relativa que poseen los variados problemas característicos del proceso de sustitución de importaciones y a los que antes se hizo referencia.

Las posibilidades de llegar a formular nuevas políticas de desarrollo basadas sobre una estrategia diferente a la de la sustitución de importaciones, se asienta sobre varias consideraciones importantes. Se ha logrado una significativa diversificación del sistema productivo, con la creación, por lo menos en algunos países, de sectores industriales relativamente complejos y avanzados. Con ese cambio se han formado un proletariado industrial importante, un sector empresarial y recursos humanos de elevada calificación técnica. Además, se ha registrado una notable expansión del sector público, particularmente en lo referente a la conducción y formulación de la política económica y social. El Estado tiene de este modo en sus manos, en principio, la posibilidad de formular y realizar nuevas estrategias de desarrollo más apropiadas a las características y perspectivas de los distintos países. Es un instrumento muy poderoso que el proceso de sustitución de importaciones estimuló y creó, y que ahora debe responder ante sectores sociales relativamente amplios de la comunidad, para convertirse, dadas las condiciones de crisis del crecimiento, en el intermediario a través del cual se formulen las nuevas estrategias de desarrollo.

Otro elemento que surge del análisis crítico de la experiencia latinoamericana, es que en realidad sólo ahora viene a plantearse la necesidad imprescindible de una estrategia deliberada de desarrollo a largo plazo. En efecto, la orientación del crecimiento de nuestras economías estuvo desde sus comienzos, en razón de su misma naturaleza dependiente, influido o determinado por condiciones externas; así ocurrió durante el siglo XIX y primeras décadas del siglo XX, pero también durante el proceso de sustitución de importaciones. Este modelo llegó en muchos de los países más avanzados de América Latina a tropezar con sus propios límites, y no se vislumbran los estímulos externos que podrían determinar nuevamente otra fase de crecimiento inducido desde el exterior. Parecería, y esto tal vez por primera vez en la historia de América Latina, que nuestros países están al término de un sendero del cual no podrán salir salvo que imaginen estrategias de desarrollo adecuadas a las nuevas condiciones y atiendan además las aspiraciones de los principales grupos de la comunidad nacional. En este sentido, la política futura de desarrollo deberá basarse sobre la formulación de estrategias que tiendan definitivamente a sobrepasar el modelo centro-periferia, dentro del cual se desenvuelve la economía exportadora dependiente y que parece haber llegado, en numerosos casos latinoamericanos, a una crisis de crecimiento cuya superación aún no se vislumbra.

ÍNDICE DE CUADROS

1. Carbón: Producción mundial y principales países productores, 1860-1960 52
2. Acero: Producción mundial y principales países productores, 1870-1950 53
3. Desarrollo ferroviario en algunos países, 1840-1900 54
4. Tonelaje de los barcos de 100 o más toneladas por principales países, 1886, 1914, 1920 55
5. Principales países de emigración e inmigración: emigrantes e inmigrantes (1861-1920) y población total (1860 y 1920) 57
6. Relaciones entre centro y periferia 273
7. Población de América hacia 1492 276
8. América Hispánica: exportaciones de metales preciosos del sector privado hacia España y retorno en importaciones de mercaderías hacia América 289
9. Importaciones españolas de oro fino y plata desde América en kilogramos 290
10. Los ciclos del oro y de la plata en América Hispánica 291
11. América Hispánica: exportaciones de mercaderías y metales preciosos, 1503-1660 293
12. Ciclos de producción en Brasil 338
13. América Latina: proporciones que representan las exportaciones tradicionales respecto del total de las exportaciones 370

ÍNDICE DE GRÁFICAS

1. Flujos reales y monetarios entre centro y periferia colonial 283
2. Hispanoamérica: exportaciones de metales preciosos del sector privado — retorno en importaciones de mercaderías hacia América (1561-1650) 292
3. América Hispánica: exportaciones de mercaderías y metales preciosos en valor (1505-1660) 294

ÍNDICE DE AUTORES

Ackley, Gardner: 253, 257
Adelman, Irma: 112-3, 116, 138
Ashworth, W.: 49, 51-2, 57-8, 69

Bachelard, G.: 157
Bagú, Sergio: 1
Baldwin, R. E.: 55, 112, 121, 124, 247
Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF): 18
Barnes, H. E.: 47, 49
Baumol, W.: 245, 256, 262-3, 266, 268
Beales, H. L.: 47
Bentham, Jeremy: 108
Beyhaut, Gustavo: 1
Bhargava, R. C.: 36
Bianchi, Andrés: 1
Boeke: 33
Bolívar, S.: 299
Bright, John: 110

Cantillon, Ricardo: 105
Cannan, E.: 112
Cárdenas, Lázaro: 343
Cardoso, F. H.: 74
Chaunu, Pierre: 289, 293
Chenery, Hollis: 90
Chevalier, François: 342
Clark, Colin: 33, 201
Clough, Shepard B.: 290
Clower, R. W.: 39
Cobden, Richard: 110
Colbert: 103, 107
Cole, G. D. H.: 54, 57
Comisión Económica para América Latina (CEPAL): 1, 5, 8, 11, 21, 27, 35, 83, 347, 363
Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente: 20
Comisión Económica para Europa: 20
Consejo Económico y Social de la ONU: 20

Dalton, G.: 39
Darwin, Charles: 23, 160, 203
Demas, W.: 39
Díaz, Porfirio: 339, 341-2
Dillard, Dudley: 224-5, 231
Domar, Evsey: 30, 92, 221, 243, 245-50, 253, 259, 267

Edgeworth, W.: 239
Engel, E.: 96
Engels, Federico: 85, 106, 139-40, 156, 160

Fellner, W.: 242
Fondo Monetario Internacional (FMI): 18
Friedlaender, H. E.: 47-50, 54-5, 109
Fromm, Erich: 160
Feuerbach, Ludwig: 139, 145, 159
Furtado, Celso: 82-3

Garaudy, Roger: 157
GATT (General Agreement of Trade and Transport): 72
Gérard, C.: 226
Germani, Gino: 33
Gessell, Silvio: 244
Girvan, N.: 37
Gladstone: 111
Glassburner, B.: 201, 203, 205

Hagen, Everett E.: 33
Hahn, F. H.: 219, 221
Haley, B. F.: 242
Hamberg, D.: 266
Hamilton, Alexander: 24
Hamilton, Earl: 289-90, 293
Hansen, Alvin: 231
Hardoy, J. E.: 275
Haring, Clarence: 275, 280
Harris, Seymour E.: 221
Harrod, Roy: 30, 92, 221, 224, 243, 245-6, 253, 256, 262-3, 265-8
Hazzlit, H.: 231
Hegel, G. W. F.: 139, 159
Heilbroner, R.: 224
Hicks, J. R.: 23, 37, 219, 242, 265
Higgins, Benjamin: 34
Hirschman, Albert O.: 33, 36

Hitler, Adolf: 229
Hobsbawm, E. J.: 50
Horwitz, M.: 39
Hurtado, Carlos: 1

Illchman, W. F.: 36
ILPES: 1-2

James, Preston E.: 342
Jara, Álvaro: 291-3
Jefferson, O.: 37
Jevons, Stanley: 201
Juárez, Benito: 342
Julio, Renato: 2

Kaldor, Nicholas: 185-6, 243
Kaplan, Marcos: 1
Keynes, John M.: 30, 221-5, 227, 231-4, 236-45, 247
Kurihara, K.: 221
Kuznets, Simon: 44, 71

Lamarck, Juan B.: 23
Lange, Oskar: 90, 148-9, 152, 155, 238
Lau, J.: 102
Leibenstein, Harvey: 33
Lenin, Vladimir I.: 26, 151, 185
Leontief, V.: 90, 237
Lesourd, J. A.: 226
Lewis, Arthur W.: 32-3, 36
List, Federico: 26
Lukács, George: 95, 158
Lyell, Charles: 23

Malthus, Thomas Robert: 83
Mantoux, Paul: 47
Matthews, R. C. O.: 219, 221
Marshall, Alfred: 24, 95, 104, 201-6, 224, 239
Martínez, Ma. Teresa: 2
Marx, Karl: 26, 83, 106, 109, 139-41, 145, 149-50, 152, 154-6, 158-81, 186, 188, 224-5, 239, 244-5
McClelland, D.: 33
McGill: 39
Meade, J. E.: 206-7, 209-10, 213-4, 218-9, 239, 243, 268
Meier, G. M.: 55, 112, 121, 124, 247
Menger, Karl: 201
Mill, James: 108, 239
Mill, J. S.: 22, 83, 108, 118, 120, 201, 239
Modligiani, F.: 242
Mondolfo, Rodolfo: 145
Moravcik, Ivo: 186
Morgenstern, Oskar: 87
Mussolini, Benito: 229
Myint, H.: 38

Naciones Unidas: 17-21, 35, 43, 51, 57, 344, 347, 370
Napoleón: 295, 298
Nelson, Richard: 33
Neumann, J. von: 243
Nurkse, Ragnar: 33, 36, 56
Nussbaum, Frederick L.: 47

Oficina Internacional del Trabajo (OIT): 19-20, 344
Orellana, Patricio: 2
Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO): 18
Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO): 18, 56, 59, 344
Organización Mundial de la Salud (OMS): 18
Oser, J.: 47-50, 54-5, 109
Ots Capdequí, José María: 280

Parry, John H.: 275, 277
Patinkin, D.: 238
Pazos y Roque, Felipe: 334
Pernoud, Régine: 43
Petty, William: 102
Pirenne, Henri: 43
Pigou, A. C.: 203, 239
Plejanov, V.: 150
Prebisch, Raúl: 83

Quesnay, François: 104-7, 174

Renard, G.: 47-8
Reyna, J. L.: 74
Ricardo, David: 23, 83, 107-9, 111-4, 116-124, 133-8, 141, 161, 172, 224, 239-40
Rodríguez, Octavio: 2
Robbins, Lionel: 89
Robinson, Joan: 162, 170, 179, 205, 221, 231
Roosevelt, F. D.: 229
Roscher, Guillermo: 101

Rosenblat, Ángel: 275-7
Rosenstein-Rodan, P. N.: 33, 36
Rostow, Walt W.: 33
Rowe, J. W. F.: 345-6
Royal Institute of International Affairs: 344
Rippy, J. Fred: 345

Sainz, Pedro: 1
Samuelson, Paul: 88-90, 93, 206-7
Sartre, Jean-Paul: 95, 157-9
Sartre, Léon: 186
Say, J. B.: 112
Silva Herzog, Jesús: 342
Schumpeter, Joseph A.: 10, 82-4, 86, 96, 98-9, 104-5, 107-9, 116-7, 120-2, 145, 156, 158-9, 201, 247
Scitowsky, Tibor: 90
Smith, Adam: 22-3, 83, 98-9, 101-2, 104, 106, 108, 110-2, 117, 120, 201, 240, 297
Sociedad de Fomento Fabril: 332
Sociedad Nacional de Agricultura: 332
Solow, Robert M.: 90, 206
Sombart, Werner: 101
Spencer, Herbert: 203
Stark, W.: 101
Sunkel, Osvaldo: 28, 74
Sweezy, Paul: 93, 174-5, 179

Thomas, Brindley: 56, 59, 344
Tooke, Thomas: 110
Torrens, R.: 122

Véliz, Claudio: 1, 305
Villalobos, Sergio: 1

Wagner, Adolf: 23
Walras, L.: 201
Walters, A. A.: 39
Weinberg, Gregorio: 2
Weulersse, G.: 47-8
White: 231
Wicksell, K.: 201
Woytinsky, E. S.: 52-3, 59, 71
Woytinsky, W. S.: 52-3, 59, 71

Zavala, Silvio: 280
Zeuthen, F.: 95
Zimmerman, L. J.: 28, 44, 48, 59

impresión: editorial romont, s.a.
presidentes 142-colonia portales
del. benito juárez-03300 méxico, d.f.
seis mil ejemplares y sobrantes
14 de diciembre de 1982

TEXTOS DEL ILPES

CIBOTTI, R. Y SIERRA, E.
El sector público en la planificación del desarrollo
280 pp., 2a. edición

GURRIERI, A. Y OTROS
Estudios sobre la juventud marginal latinoamericana
296 pp.

ILPES
La brecha comercial y la integración latinoamericana
302 pp. Empastado

ILPES
Discusiones sobre planificación
152 pp. 4a. edición

ILPES
Dos polémicas sobre el desarrollo de América Latina
240 pp.

ILPES
Guía para la presentación de proyectos
240 pp. Empastado

ILPES Y OTROS
Discusiones sobre programación monetario-financiera
408 pp.

MARTNER, G.
Planificación y presupuesto por programas
528 pp. Empastado

MATUS, C.
Estrategia y plan
208 pp.

MOLINA, S.
El proceso de cambio en Chile
236 pp.

NUÑEZ DEL PRADO, A.
Estadística básica para planificación
248 pp. 3a. edición

HERFINDHAL, ORRIS C.
Los recursos naturales en el desarrollo económico
300 pp.

SEGREDO, D.
Programación a corto plazo en economías mixtas
(en preparación)

SOZA VALDERRAMA, H.
Planificación del Desarrollo industrial
380 pp. Empastado. 3a. edición

SUNKEL, O. Y PAZ, P.
El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo
400 pp. Empastado. 3a. edición

Las políticas de desarrollo económico impulsadas en Latinoamérica durante las últimas décadas no han dado los resultados esperados. El estrangulamiento externo, los desequilibrios inflacionarios, el atraso agrícola, la existencia de vastos grupos sociales desempleados y marginados y la tendencia al estancamiento siguen presentes en la mayoría de nuestros países. Han surgido además recientemente nuevas formas de dependencia que parecen contribuir a agravar los fenómenos señalados y configuran perspectivas desalentadoras de endeudamiento externo, marginación y desempleo crecientes.

Estos fenómenos y tendencias se atribuyen a menudo a políticas de desarrollo poco vigorosas y persistentes y carentes de una cooperación internacional adecuada. En este libro se considera más bien que dichas características constituyen consecuencias inherentes al proceso socioeconómico propio de un sistema subdesarrollado y dependiente. En cuanto a la precariedad de los resultados de la política económica, se deriva de que por lo general ésta procura adaptar el sistema para hacerlo tolerable, antes que provocar una transformación de sus estructuras básicas.

Para caracterizar tal sistema, se hace un examen crítico de los conceptos de desarrollo y subdesarrollo, concluyéndose que el subdesarrollo no es un "momento" ni una "etapa" en la evolución de una sociedad aislada y autónoma, sino parte del proceso histórico global de desarrollo del capitalismo. Es decir, desarrollo y subdesarrollo son estructuras parciales pero interdependientes que conforman un sistema único, en el cual la estructura desarrollada (centro) es dominante y la subdesarrollada (periferia) dependiente.

Definida esta perspectiva, se analizan históricamente los efectos de la Revolución industrial en América Latina y de la especialización internacional de la producción que aparejó. Corroborada así en términos generales dicha hipótesis básica se identifican los requerimientos metodológicos para analizar dicho fenómeno. El método propuesto —que se define como estructural, histórico y totalizante— conduce al estudio crítico de las teorías del desarrollo contenidas en las principales corrientes del pensamiento económico: clásico, marxista, neoclásico y keynesiano. Sobre estas bases el libro ensaya en su última parte una interpretación global del subdesarrollo en América Latina. Para ello se distinguen los diversos tipos de economías y sociedades que emergieron como consecuencia de sucesivos modos de condicionamiento externo y de las reacciones que éstos desencadenaron internamente.

siglo veintiuno editores
MÉXICO
ESPAÑA
ARGENTINA
COLOMBIA

ISBN 968-23-0020-7

el subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo
osvaldo sunkel
pedro paz

15 a edición